

L'identité en psychologie sociale

*Des processus identitaires
aux représentations sociales*

Jean-Claude DESCHAMPS
Pascal MOLINER

 Cursus


ARMAND COLIN

Table des Matières

[Page de Titre](#)

[Table des Matières](#)

[Page de Copyright](#)

[Introduction](#)

[Chapitre 1 - La similitude et la différence](#)

[Le psychologique et le sociologique dans l'identité](#)

[Différenciation et identification](#)

[La mesure de l'identité](#)

[Thèmes de réflexion](#)

[Chapitre 2 - Les processus identitaires](#)

[Les processus socio-centrés](#)

[Les processus ego-centrés](#)

[Un processus intermédiaire : l'attribution sociale](#)

[Thèmes de réflexion](#)

[Chapitre 3 - Identité personnelle versus identité sociale](#)

[La théorie du conflit objectif d'intérêt](#)

[La théorie de l'identité sociale](#)

[« Ils sont tous pareils, nous sommes différents »](#)

[Catégorisation ensembliste et prototypaliste](#)

[Le modèle de la co-variation](#)

[Thèmes de réflexion](#)

[Chapitre 4 - L'apport des représentations à la problématique de l'identité](#)

[Quelques aspects essentiels de la notion de représentation](#)

[Les liens théoriques entre représentation et identité](#)

[Imbrication et convergence des processus identitaires](#)

[Thèmes de réflexion](#)

[Chapitre 5 - Les représentations identitaires](#)

[Le soi comme représentation cognitive](#)

[Les représentations intergroupes](#)

[Identité et représentations identitaires](#)

[Thèmes de réflexion](#)

Chapitre 6 - Les représentations collectives

Individualisme versus collectivisme dans les représentations identitaires

Représentation du sujet responsable et attribution d'internalité

Un monde juste et des situations injustes

Nature et culture, animalité et humanité

Thèmes de réflexion

Chapitre 7 - Les représentations du social

L'asymétrie des positions sociales

Le principe d'homologie structurale

Homogénéité versus hétérogénéité des représentations intergroupes

Le maintien du statu quo et de la domination sociale

Le jeu des asymétries sociales et des représentations intergroupes

Pouvoir et identité

Représentation des relations sociales et attribution

Thèmes de réflexion

Chapitre 8 - Les représentations sociales

Les modèles théoriques

Les représentations sociales comme marqueurs identitaires

Les représentations sociales comme produits identitaires

Les représentations sociales comme régulateurs identitaires

Thèmes de réflexion

Chapitre 9 - Processus et représentations

Un schéma dynamique de l'identité

Stratégies identitaires

Cadres ou référents identitaires

Constructions identitaires

Conclusion

Annexes

– Bibliographie –

– Index thématique –

© Armand Colin, Paris, 2008
978-2-200-25680-7

*Des processus identitaires
aux représentations sociales*

Internet : <http://www.armand-colin.com>



Tous droits de traduction, d'adaptation et de reproduction par tous procédés, réservés pour tous pays. Toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, des pages publiées dans le présent ouvrage, faite sans l'autorisation de l'éditeur, est illicite et constitue une contrefaçon. Seules sont autorisées, d'une part, les reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective et, d'autre part, les courtes citations justifiées par le caractère scientifique ou d'information de l'œuvre dans laquelle elles sont incorporées (art. L. 122-4, L. 122-5 et L. 335-2 du Code de la propriété intellectuelle).

ARMAND COLIN ÉDITEUR • 21, RUE DU MONTPARNASSE •
75006 PARIS

–COLLECTION CURSUS • PSYCHOLOGIE –
dirigée par Nicole Bacri, Colette Chiland, Gabriel Moser,

Fayda Winnykamen

DES MÊMES AUTEURS

(sélection de publications)

JEAN-CLAUDE DESCHAMPS

Social identity. International perspective, dir. avec S. Worchel, J.-F. Morales et D. Paez, London, Sage, 1998.

Psychologie sociale expérimentale, avec W. Doise et G. Mugny, Paris, Armand Colin, 1978.

PASCAL MOLINER

Les représentations sociales. Pratiques des études de terrain, dir., avec P. Rateau et V. Cohen-Scali, Rennes, PUR, 2002.

La dynamique des représentations sociales, Grenoble, PUG, 2001.

Images et représentations sociales, Grenoble, PUG, 1996.

Introduction

Pourquoi un ouvrage sur l'identité et les représentations ?

Si, à notre connaissance, il ne s'est trouvé personne pour s'élever contre l'affirmation de Erikson qui proclamait dans les années 1960 que l'étude de l'identité était aussi centrale à cette époque que celle de la sexualité à l'époque de Freud, force est de reconnaître que ce qui pourrait sembler actuellement important, c'est avant tout de parler d'identité. Il suffit pour s'en convaincre de penser aux nombreux colloques organisés de façon récurrente autour de la notion d'identité ou de constater que la moindre conférence sur ce thème dépasse un simple succès d'estime et attire un public nombreux, en tout cas plus important que n'en aurait rassemblé un autre sujet. La raison d'un tel essor réside peut-être dans la place prépondérante que la notion d'individu occupe désormais dans nos sociétés occidentales. Mais elle tient peut-être aussi à la multiplication des affrontements ethniques, communautaires, voire religieux, auxquels nous assistons régulièrement. Toujours est-il que confusément, spécialistes et naïfs sentent bien que tout cela a quelque chose à voir avec la question de l'identité et, quelles qu'en soient les raisons, on observe une augmentation continue du nombre d'ouvrages aussi bien profanes que savants publiés autour de cette notion.

Pourquoi alors un nouvel ouvrage sur ce thème ? Simplement parce qu'en parler ne veut pas forcément dire prendre le temps de s'interroger réellement sur les enjeux et les fondements même de cette notion. Certes, ces différents discours s'appuient çà et là sur des recherches concrètes. Seulement, ainsi que le mentionnent déjà Camilleri *et al.* (1990), tout se passe comme si la demande sociale était si forte qu'elle acculait les spécialistes des sciences sociales à fournir (ou tenter de fournir) des réponses lapidaires et partielles aux interrogations que suscitent des phénomènes tels que l'accélération des changements technologiques et sociaux (sans oublier politiques), la mondialisation, la mobilité

géographique et professionnelle, les problèmes posés par l'immigration...

Ce n'est pas par rapport à ces interrogations particulières concernant l'identité culturelle, nationale, au travail... que nous nous situerons, mais beaucoup plus par rapport au problème général de l'intégration des agents sociaux dans un espace social – la reconnaissance d'une appartenance – et, dans le même moment, le fait que ces agents recherchent une place spécifique dans ce même espace social – qu'ils cherchent à se différencier, à se singulariser. Et c'est en se basant principalement sur certains des grands thèmes de réflexions explorés par la psychologie sociale que nous aborderons la notion d'identité. Dans cette discipline, on s'accorde aisément pour dire que l'étude de l'identité occupe une place centrale. Intuitivement et dans un premier temps, parce qu'elle se place à l'articulation entre le psychologique et le sociologique. Mais si la notion d'identité se situe à ce carrefour, elle est aussi à l'intersection d'autres disciplines et le thème de l'identité intéresse l'ensemble des sciences humaines. Il résulte de cette situation spécifique une pluralité d'approches, de définitions et de significations de l'identité. Toutefois, au-delà de cette pluralité, subsiste un invariant dans les différentes définitions de la notion. Cet invariant réside dans le postulat d'une dichotomie, mais aussi d'une complémentarité, entre identité sociale et identité personnelle.

Comme nous le développerons, l'identité sociale concerne un sentiment de similitude à (certains) autrui alors que l'identité personnelle concerne un sentiment de différence par rapport à ces mêmes autrui. Et cette distinction entre identité personnelle et identité sociale n'est bien qu'un cas de figure de la dualité entre individu et collectif, entre différence et similitude. À partir des définitions généralement acceptées de ce qu'il est convenu d'appeler identité sociale et identité personnelle, on se trouve bien replacé devant le conflit entre l'individuel et le social. L'indifférenciation à un certain niveau – donc l'identité sociale – et les différenciations – l'identité personnelle – sont alors conçues le plus souvent comme deux pôles entre lesquels les conduites oscillent sans cesse. Nous verrons donc que la dynamique entre similitudes et différences, à différents niveaux, marque de façon décisive cette

problématique. Dans cette perspective, l'identité peut se concevoir comme un phénomène subjectif et dynamique résultant d'un double constat de similitudes et de différences entre soi, autrui et certains groupes.

Du point de vue de la psychologie sociale, plusieurs processus permettent de rendre compte du phénomène. Ces processus interviennent dans l'élaboration de connaissances et de croyances sur soi, sur autrui ainsi que sur les groupes d'appartenance et de non-appartenance des individus. Mais ils permettent aussi de réaliser diverses comparaisons dont découle finalement la perception de similitudes et de différences qui fonde le sentiment d'identité. Cet ouvrage propose donc une présentation intégrée de ces processus, nourrie de réflexions théoriques et de travaux empiriques issus de la psychologie sociale, depuis une conception cognitive des phénomènes en jeu, puis motivationnelle, jusqu'à une conception en termes de rapports sociaux.

Concevoir l'identité comme un sentiment dynamique de similitudes et de différences nous conduira à nous interroger sur la nature des cognitions sur lesquelles se fonde ce sentiment. S'agit-il de simples reflets du monde ou bien de réalités subjectives ? Nous verrons alors que la notion de représentation permet d'apporter des réponses à cette question, en suggérant l'existence de structures cognitives relativement stables qui sous-tendent le sentiment d'identité, en même temps qu'elles le cristallisent. Dans cette optique, nous introduirons la notion de représentations identitaires, déclinée en termes de représentation de soi et de représentation intergroupe. Nous verrons aussi que les processus qui concourent à l'élaboration de ces représentations identitaires sont eux-mêmes modulés par d'autres représentations, qu'il s'agisse de représentations collectives, de représentations du social ou de représentations sociales. En d'autres termes, cet ouvrage donne une place essentielle aux représentations dans la problématique de l'identité.

Outre la perspective historique qui sous-tend les propos de cet ouvrage, on s'attachera à montrer en quoi les recherches sur l'identité réalisent l'imbrication de différentes problématiques propres à la psychologie sociale. Notre ambition est donc de suggérer qu'au-delà de l'éclatement de ces problématiques et de ces champs de recherche, il

existe une certaine unité de la psychologie sociale autour de la question de l'Identité.

Une large bibliographie déclinée en des références de bases et des textes plus spécifiques permettra au lecteur de s'orienter dans la littérature et de compléter les informations parfois rapides contenues dans cet ouvrage. Par ailleurs, lorsqu'il s'agit de publications en langue étrangère (en anglais), la date de la première édition est donnée dans le texte (en italiques), la deuxième date indiquant la traduction française, la seule qui sera donnée dans la bibliographie. Comme il est aussi important de repérer à quelle époque de l'histoire somme toute récente de la psychologie sociale ont émergé les diverses problématiques abordées, nous avons, lorsque cela ne nuisait pas à la prise en compte d'importants développements ultérieurs, cité dans le texte les publications qui ont été à l'origine d'un domaine de recherche particulier.

Enfin, en annexe, nous indiquons quelques techniques simples qui permettent d'aborder empiriquement certains des processus et représentations évoqués dans cet ouvrage. Il est évident que de nombreuses autres méthodes existent : nous avons simplement décrit des procédures éprouvées et qui peuvent facilement être mises en œuvre.

Chapitre 1

La similitude et la différence

Dès le début des réflexions dans le domaine des sciences humaines contemporaines, la question de l'identité a été abordée à travers la notion du Soi conçue comme renvoyant à des aspects collectifs pour les uns, plus personnels pour les autres. Sur cette base, une distinction a été progressivement opérée entre identité sociale et identité personnelle, distinction qui permet de s'interroger sur l'importance des appartenances sociales dans la définition de l'individu et sur la part plus proprement personnelle, idiosyncrasique, introduite dans cette définition. La réflexion sur l'identité pose le problème plus général de l'intégration des personnes dans un espace collectif (la reconnaissance d'une appartenance) et, simultanément, celui lié au fait que ces personnes cherchent une place spécifique dans ce même espace collectif (elles cherchent à se différencier, à se singulariser). Cette disjonction entre des éléments sociaux et individuels dans l'identité ne fera que paraphraser l'opposition entre similitude et différence qui sera attestée par les techniques utilisées classiquement pour mesurer la conception du soi.

Le psychologique et le sociologique dans l'identité

Si la notion d'identité occupe une place centrale en psychologie sociale, c'est probablement parce qu'elle ne fait que reprendre un thème majeur qui constitue l'une des préoccupations principales de cette discipline. Comme l'écrivait Codol (1979, p. 424), « cette préoccupation majeure – objet de débats très anciens tant en matière philosophique, religieuse ou idéologique qu'en matière de sciences humaines – c'est tout simplement le conflit entre l'affirmation et la nécessité individuelle et

l'affirmation et la nécessité collective ; entre la recherche d'une identité personnelle et la recherche d'une identité collective ; entre ce qui constitue tout à la fois la différence individuelle et la similitude à autrui ; entre la visibilité sociale et la conformité ; en bref, entre l'individu et le groupe. » Cette préoccupation, qui peut prendre des formes multiples, renvoie au rapport – souvent pensé comme une opposition – entre l'individuel et le collectif, rapport qui est au centre de la psychologie sociale. Au niveau des travaux sur le Soi et sur l'identité, on va retrouver cette opposition entre l'individuel et le social, opposition qui va être codifiée par la distinction qui est opérée entre identité personnelle et identité sociale.

Les conceptions de William James

À la fin du XIX^e siècle, Williams James (1890) s'attaque à une définition du Soi. C'est à lui que l'on est redevable de la distinction entre le Je et le Moi et de la dualité de la représentation de Soi, distinction qui continue à marquer de nos jours la réflexion sur l'identité. Pour lui, le Soi est composé d'un Je connaissant qui est la partie du Soi qui perçoit, a des sensations, mobilise des souvenirs, élabore des projets. Par ailleurs, le Soi est aussi composé d'un Moi (ou Soi empirique), la partie du Soi qui est connue par le Je et qui est composé de trois d'éléments :

- Ce que James appelle le Moi matériel (comme le corps, les proches, ce qu'on possède) ;
- Le Moi social qui renvoie à la reconnaissance sociale, à la réputation ;
- Le Moi spirituel, lieu de nos sentiments, émotions, nos désirs, notre volonté ou plus exactement de la connaissance que l'on en a (voir Figure 1).

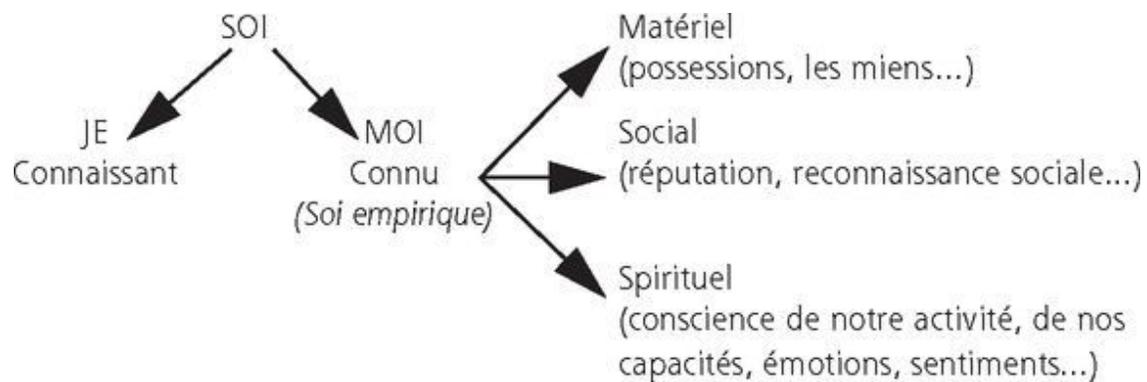


Figure 1

. *Le Soi selon William James (1842-1910)*

James (1892, p. 179) apportera quelques précisions en ce qui concerne l'aspect social du Soi : « À proprement parler, un homme a autant de Soi sociaux qu'il y a d'individus qui le reconnaissent et ont à l'esprit une image de lui ». Et il ajoutera que « comme les individus qui ont ces images se rangent naturellement en classes, nous pouvons dire pratiquement que l'individu a autant de Soi sociaux différents qu'il y a de groupes distincts de personnes dont l'opinion lui importe ». Ce lien entre le Soi et les groupes deviendra une pierre angulaire des travaux sur l'identité.

Les conceptions de Georges Herbert Mead

La distinction opérée par James va être approfondie par Mead (1934, 1963) chez qui l'on trouve l'idée que le Soi est composé à la fois d'une composante sociologique (le Moi) qui ne serait qu'une intériorisation des rôles sociaux et d'une composante plus personnelle (le Je). En fait, Pour Mead, le Soi d'une personne se développe à partir des jugements qu'autrui offre d'elle-même à l'intérieur d'un contexte social où cette personne et autrui interagissent. Il en est de même pour les comportements et rôles sociaux : par exemple, dans les jeux, l'enfant adopte les rôles d'autrui jusqu'à ce que ces rôles deviennent ses propres rôles. Cependant, si les Soi se constituent à travers leur participation au processus social, il n'en résulte pas pour autant que les Soi de tous les individus soient identiques et interchangeables. « Que les Soi se

constituent dans le processus social et qu'ils en soient des reflets individuels, ou plutôt qu'ils soient des reflets de ce modèle de comportement organisé qu'il présente et que les individus prennent dans leur structure respective, tout cela n'est pas incompatible avec le fait que tout Soi a sa propre individualité, son modèle unique... L'origine sociale, la constitution et la structure commune des Soi n'excluent pas de larges différences et variations entre eux, et n'interdisent pas l'individualité plus ou moins distincte que chaque Soi possède en fait » (Mead, 1963, p. 171-172).

Mais comment rendre compte des différences individuelles, ou autrement dit de la spécificité de chaque Soi, alors que le processus constitutif du Soi est identique pour chaque individu ? C'est là où Mead est amené à distinguer deux aspects dans le Soi : le Je qui renvoie au Soi en tant que sujet et le Moi qui représenterait le Soi en tant qu'objet. Plus exactement, « le Je est la réaction des organismes aux attitudes des autres ; le Moi est l'ensemble organisé des attitudes des autres qu'on assume soi-même. Les attitudes d'autrui constituent le Moi organisé auquel on réagit comme Je » (1963, p. 149). Il faut considérer « le Je et le Moi comme des éléments constitutifs du Soi » (*ibid.*, p. 178), le Soi émergeant d'une interaction, d'une tension dialectique entre le Je et le Moi. Le Je représente l'aspect créateur du Soi qui répond aux attitudes d'autrui qu'on a intériorisées alors que le Moi est cet ensemble organisé des jugements d'autrui que le Soi assume. C'est alors la « Conversation entre le Je et le Moi » qui constitue le Soi dans la mesure où cette « conversation » est la transposition au niveau de l'individu du processus qui lie un organisme à un autre dans les interactions (voir [Figure 2](#)).

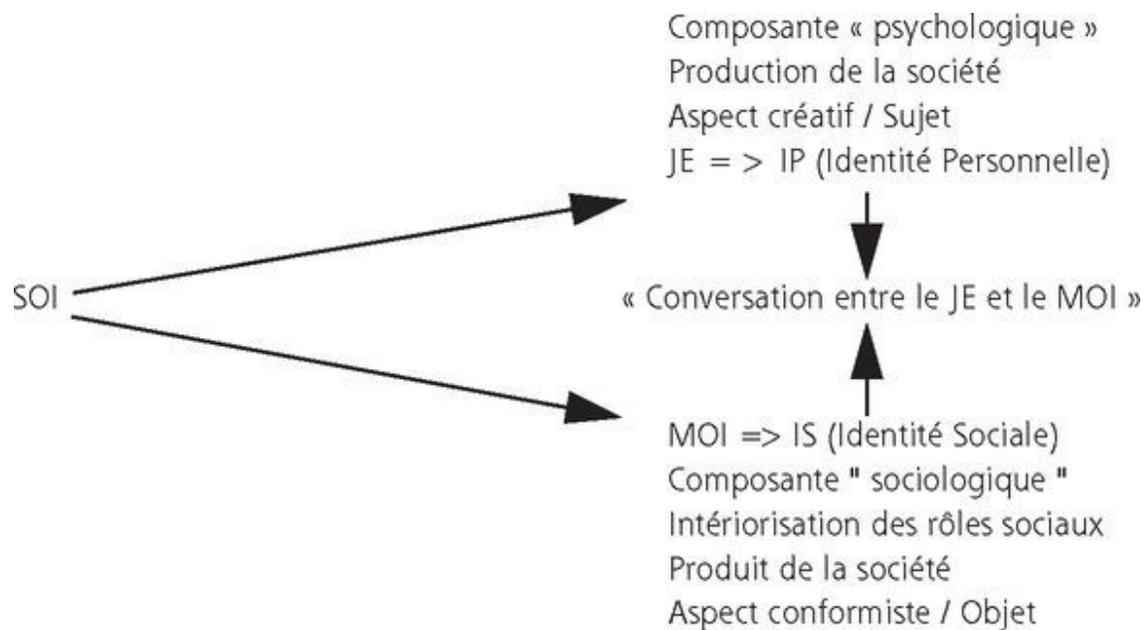


Figure 2
. Le Soi selon Georges Herbert Mead (1863-1931)

Mead est ainsi amené à établir une distinction entre le Moi conformiste et le Je créatif : « Nous disons d'un individu qu'il est conformiste : il a les mêmes idées que ses voisins. En ces circonstances, il est à peine plus qu'un « Moi » ; ses adaptations sont faibles et se produisent, comme nous disons, inconsciemment. Opposé à ce « Moi », il y a un être qui a une personnalité définie, qui réagit à l'attitude organisée avec une différence significative. Dans un tel homme, c'est le « Je » qui domine l'expérience. Ces deux phases qui apparaissent constamment sont les plus importantes du Soi » (*ibid.*, p. 170). Donc, de la même façon qu'il existe une relation dialectique entre le Je et le Moi, une telle relation entre l'individu et la société se dessine à partir des tensions entre Soi et autrui. Dans cette perspective, si le Moi est le produit de la société qui détermine son contenu, dans le même moment, la société est transformée à travers les actions du Je. C'est ce qui fera dire à Mead que, si « aucun individu ne peut transformer toute la société... l'homme affecte continuellement la société par sa propre attitude, parce qu'il prend l'attitude du groupe envers lui et y réagit. Par cette réaction, il modifie l'attitude de ce groupe » (*ibid.* p. 153). Comme l'indique Zavalloni (1973), dans cette perspective le Soi est moins une « substance », une structure, qu'un processus : il émerge du passé, de l'interaction avec autrui, il a une

fonction dans le présent qui est celle de l'ajustement à une situation donnée et il est pouvoir de transformation dans le futur dans la mesure où de cet ajustement surgit la nouveauté.

On a vu que chez Mead, le Moi était constitué par l'intériorisation des attitudes organisées de cet autrui généralisé qui est défini comme « la communauté organisée ou le groupe social qui donnent à l'individu l'unité du Soi » (*ibid.*, 131). Les groupes auxquels l'individu appartient vont donc, en quelque sorte, servir de cadre de référence dans la constitution du Soi. Cependant, les différents groupes ou communautés auxquels l'individu appartient et qui, de cette façon, contribuent à la constitution du Soi, peuvent avoir des attitudes, des normes contradictoires, voire antagonistes. Il faudra donc aussi envisager comment ces appartenances sont négociées au niveau des individus.

Le courant « culturaliste »

Tout un courant de recherche va mettre l'accent sur l'influence de la « culture » sur la personnalité. Se référant à Freud, à la linguistique et à l'anthropologie, des chercheurs comme Margaret Mead, Ruth Benedict, Ralph Linton ou Abraham Kardiner sont amenés à se demander comment une société, par sa culture, influence la « personnalité » de ses membres. Pour Linton (1945, 1968, p. 33), « une culture est la configuration des comportements appris et de leurs résultats, dont les éléments composants sont partagés et transmis par les membres d'une société donnée ».

Dans cette perspective, la culture a bien sûr pour but de répondre aux besoins des individus, mais surtout, une société façonne grâce à la culture qu'elle produit la personnalité des membres qui la composent. Plus précisément, une culture particulière va produire chez ses membres qui ont été soumis à un même système éducatif et à des expériences communes un type de « personnalité de base », un noyau commun, partagé. Pour Kardiner (1939), c'est essentiellement dans l'enfance que se forme cette personnalité de base dans les institutions primaires (la famille, l'école...) par un mécanisme d'intériorisation. Les institutions secondaires (religions, idéologies...) ne seraient alors que l'action sur la culture des individus produits dans les institutions primaires.

Par ailleurs, dans une culture particulière, on va trouver tout un système de statuts et de rôles. Le statut renvoie à la position qu'un individu occupe dans la structure sociale, dans un système social, et à ce qu'il peut attendre des autres à son égard, que cette position soit prescrite (donnée à la naissance : par exemple le sexe, ou qui est occupée au cours des cycles de la vie : par exemple l'âge) ou acquise (grâce aux efforts, aux compétences, à des choix... : par exemple le statut professionnel). Le rôle,

quant à lui, coïncide au type de conduite qui correspond à cette position et que les autres attendent de lui. En fait statut et rôles renvoient à une nécessité culturelle qui définit ce qu'on attend d'autrui comme les types de comportement que l'on doit avoir. La « personnalité » n'est plus une donnée de nature, ce n'est pas plus une interaction dialectique entre individu et société. C'est la société qui façonne les individus par la socialisation et l'intériorisation.

Cette analyse va être radicalisée par Fromm (1956, 1966) qui parlera de « caractère social ». Les comportements des membres d'une société « ne dépendent pas d'une décision consciente de suivre ou de ne pas suivre le modèle proposé par la société, mais qu'ils veulent agir comme ils doivent agir, tout en trouvant une satisfaction à se comporter selon les exigences de la culture » (p. 79). Ce « caractère social » renvoie aux caractéristiques de personnalité relativement permanentes chez les membres d'une société et résulte des expériences de base et du mode de vie commun. Il a essentiellement pour fonction d'adapter l'individu à la société et de l'amener à faire ce qu'il doit faire tout en pensant qu'il s'agit là de sa nature profonde.

Cette définition du Soi va peu à peu se sédimenter et l'on va aboutir à la distinction entre identité sociale et identité personnelle. Bien sûr, tout le monde s'accorde à reconnaître que toute identité est à la fois personnelle en ce sens qu'elle est « localisée » dans une personne et sociale dans la mesure où les processus de sa formation sont sociaux. Mais on a bien deux pôles disjoints – psychologique et sociologique – qui définissent l'individu. Si au départ, avec Mead notamment, l'antinomie individu/société semblait dépassée grâce, entre autres, à son idée de la conversation entre le Je et le Moi, l'individu devenant une création continue de la société et la société une création ininterrompue des individus, lorsqu'on va développer la conceptualisation de ces deux aspects de l'identité, on va retrouver l'opposition entre individu et collectif, entre unicité et similitude.

Différenciation et identification

Comment est conceptualisée l'articulation, l'organisation, la synthèse des aspects personnels et sociaux de l'identité ? Pour répondre à cette

question, on doit partir de l'idée selon laquelle tout individu serait caractérisé, d'un côté, par des traits d'ordre social qui signalent son appartenance à des groupes ou catégories et, de l'autre, par des traits d'ordre personnels, des attributs plus spécifiques de l'individu, plus idiosyncrasiques. Les premiers traits définissent l'identité sociale d'une personne. Les références privilégiées sont l'appartenance à un groupe ou à une catégorie sociale donnée, les positions qu'un individu occupe dans une structure sociale. L'identité sociale est codifiée comme étant « une partie du processus du Soi représentant les cognitions découlant des placements dans l'écologie sociale » (Sarbin et Allen, 1968, p. 550). Comme les identités sociales sont partagées par ceux qui occupent des positions semblables, qui ont des appartenances communes, c'est bien au pôle similitude que renvoie l'idée d'identité sociale. Cependant, ce sentiment d'appartenance et des phénomènes d'identification ne sont possibles que par rapport à d'autres groupes ou catégories de non-appartenance. Donc l'identité sociale renvoie au fait que l'individu se perçoit comme semblable aux autres de même appartenance (le Nous) mais elle renvoie aussi à une différence, à une spécificité de ce nous par rapport aux membres d'autres groupes ou catégories (le Eux). On a alors un double mouvement qui allie similitude intragroupe et différenciation entre groupes ou catégories (voir [Figure 3](#)). Dans ces conditions, plus il y aurait identification à un groupe, plus il y aurait différenciation de ce groupe avec d'autres groupes et perception d'une différence.

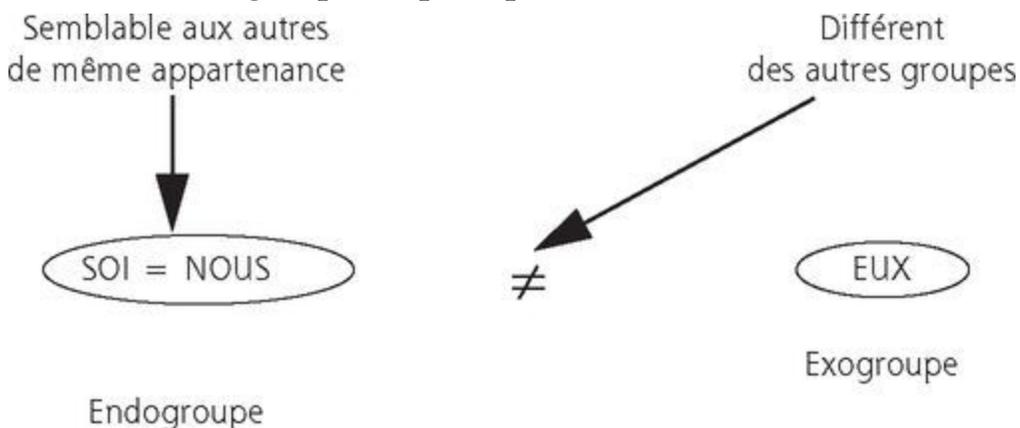


Figure 3

. L'identité sociale

Quant aux traits plus personnels, aux attributs spécifiques de chaque individu, c'est à l'identité personnelle qu'ils renvoient et à l'idée selon laquelle on va avoir une combinaison singulière de traits qui font que chaque individu est différent d'autrui, donc unique. L'identité personnelle est peu définie. Cependant, elle indique la reconnaissance qu'un individu a de sa différence par rapport à autrui. Ce sentiment ne peut être vécu que par rapport à autrui et l'identité personnelle concerne le fait que l'individu se perçoit comme identique à lui-même, c'est-à-dire qu'il sera le même dans le temps et dans l'espace, mais aussi c'est ce qui le spécifie, le singularise par rapport à autrui (voir [Figure 4](#)). L'identité personnelle, c'est ce qui rend semblable à soi-même et différent des autres.

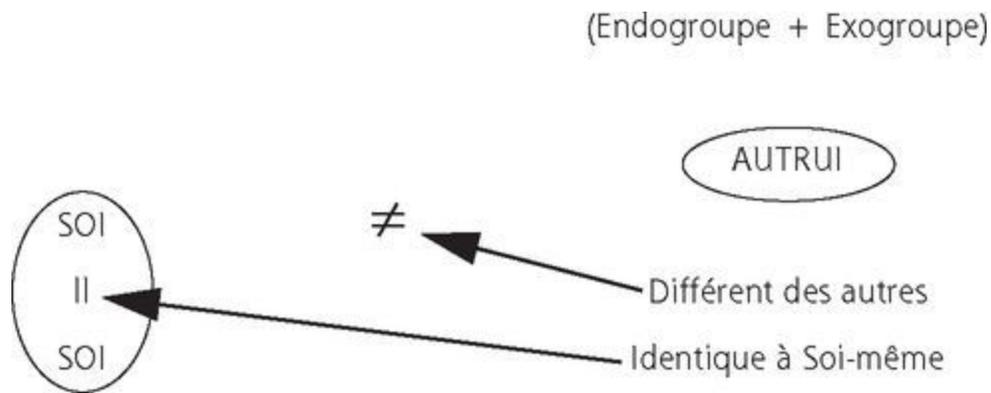


Figure 4

. L'identité personnelle

Bien sûr, il faudra aussi discuter ce postulat concernant la permanence du soi, la conception relativement stable et durable que chaque individu devrait avoir de lui-même (voir, par exemple, Goffman (1956, 1973) et ses descriptions de l'individu jouant de nombreux rôles pour des publics différents). Il deviendra alors nécessaire de parler « d'identités au pluriel », chaque agent social, qu'il soit individuel ou collectif, pouvant actualiser, mobiliser ou produire des identités en fonction du contexte. Cela amène aussi, bien sûr, à questionner l'universalité de ce sentiment d'identité tel qu'il a pu être envisagé à certaines époques. Mais cela ne change pas fondamentalement le problème qui nous préoccupe ici. Et pour paraphraser Doise (1978), ce n'est pas parce qu'un sentiment d'identité est construit socialement chez l'individu, est modulé dans

chaque situation sociale, est aussi une construction idéologique, que ce sentiment n'est pas réel et efficace, à la fois guide pour l'action des individus et indispensable au fonctionnement de notre société.

La mesure de l'identité

Le problème qui s'est rapidement posé était celui de savoir comment saisir empiriquement l'identité d'une personne. Bien qu'ils n'aient pas été élaborés initialement dans ce but, « de nombreux procédés utilisés pour évaluer les caractéristiques du soi peuvent être utilisés *mutatis mutandis* pour appréhender l'identité : des listes d'adjectif, échelles d'attitudes, des essais autobiographiques, des inventaires, etc. » (Sarbin et Allen, 1968, p. 554).

Cependant, la technique qui a certainement été le plus souvent utilisée est le *Twenty Statement Test* (ou test du « Qui suis-je ? ») qui est due à Kuhn et McPartland (1954). Cette technique est simple : on demande à la personne de répondre 20 fois de suite à la question « Qui suis-je ? », chaque réponse devant être différente. Les résultats obtenus montrent que les gens répondent dans un premier temps en termes de positionnement dans la structure sociale (cela peut-être un statut ou une catégorie sociale : par exemple femme, mariée, étudiante, catholique). Après épuisement de ces réponses « consensuelles », positionnelles, sociologiques, donc après épuisement des étiquettes sociales, apparaissent les réponses que les auteurs qualifient de « subconsensuelles », c'est-à-dire des réponses beaucoup plus subjectives, idiosyncrasiques (par exemple : heureuse, intelligente, douce...).

Différents niveaux dans l'expression de l'identité

Sur la base d'une analyse des réponses au test du « Qui suis-je ? », Gordon (1968) distingue plusieurs catégories de réponses qui vont du pôle social au pôle personnel. On trouverait ainsi :

- des caractéristiques renvoyant aux catégories auxquelles appartient l'individu à la naissance ou les fonctions assignées (sexe, origine ethnique et nationale, religion) ;
- les rôles et appartenances qui se réfèrent aux rôles parentaux (mère, sœur...), à l'appartenance politique et à l'occupation professionnelle (positions acquises) ;
- les identifications abstraites, existentielles, les convictions idéologiques ;
- les intérêts et les activités (intérêts intellectuels, activités artistiques...);
- des caractéristiques personnelles (qui peuvent inclure les valeurs morales, l'autonomie ou le sens de l'organisation, la perception de l'unité du Soi, les compétences individuelles...).

Pour importante que soit cette technique qui permet de savoir qu'un individu s'identifie à certains groupes d'appartenance, elle laisse de nombreuses questions en suspens. Quelle est la signification que l'individu donne aux composantes sociales de son identité (quelle « valeur » accorde-t-il à ses groupes d'appartenance, les perçoit-il comme source d'avantage ou de désavantage ?). En effet, ce n'est pas parce qu'une personne mentionne un groupe ou une appartenance que ces éléments sont saillants dans sa pensée et importants pour son identité. Par ailleurs, cette technique ne permet pas d'explorer les modalités d'articulation entre les aspects les plus sociaux et les plus personnels de l'identité. Cela permet de distinguer entre des composantes sociales qui constituent l'identité sociale d'une personne (homme, femme, professeur, étudiant, catholique, protestant...) et les composantes constituant l'identité personnelle (gentil, impatient, tolérant...). Mais les composantes sociales et personnelles de l'identité ne sont pas simplement juxtaposées : en particulier les attributs personnels sont reliés aux

catégories sociales et en constituent, en quelque sorte, des traits caractéristiques.

Ce sont ces limites qui ont amené Zavalloni (1973) à élaborer une nouvelle technique d'investigation de l'identité conçue comme « une structure cognitive liée à la pensée représentationnelle » (p. 251). Son Inventaire d'identité psychosociale permet d'explorer les relations entre la conscience subjective de l'identité (le pôle personnel de l'identité) et les attributs sociaux objectifs (identité sociale) en analysant de quelle façon l'appartenance à des groupes sociaux et la perception de Soi ainsi que les valeurs personnelles s'affectent réciproquement. Dans une première phase, on demande aux sujets de dire ce qui leur vient à l'esprit (associations libres) lorsqu'on leur évoque un groupe auquel ils appartiennent en pensant à « Nous les... » ou à « Eux les... » (par exemple « Nous les Français, nous sommes... » et « Eux les Français, ils sont... »). La même technique est utilisée pour huit catégories d'appartenance : nation, sexe, religion, profession, classe sociale, appartenance ou sympathie politique, groupe d'âge et statut familial. On obtient ainsi un matériel de « premier degré » qui sera utilisé dans une deuxième phase, chaque réponse étant ensuite utilisée comme terme inducteur afin d'engendrer de nouvelles données. La seconde phase consiste en une « introspection focalisée », elle-même composée de trois étapes :

- On demande aux sujets si les attributs ou caractéristiques associés à chaque catégorie s'appliquent ou non à eux, s'ils sont positifs, neutres ou négatifs et si chaque association représente quelque chose d'important ou d'essentiel à leurs yeux ;
- On leur demande ensuite s'ils ont été conscients dans leurs associations d'une différence entre leurs réponses à « Nous les... » et « Eux les... », s'ils se sont référés au groupe ou à la catégorie dans son ensemble ou à un sous-groupe particulier, si chaque groupe ou catégorie était jugé en lui-même ou par rapport à d'autres appartenances, s'ils ont donné leur point de vue personnel ou celui d'autres personnes ;
- Enfin on cherche à savoir quelles significations sont attribuées aux caractéristiques lorsqu'elles sont utilisées pour décrire le

groupe et pour décrire l'individu.

À l'aide de cette technique qui permet de produire un matériel considérable, Zavalloni et Louis Guerin (1984, p. 203-204) en concluent que le Soi et le Nous sont indissociables et constituent une « totalité réversible ». Les représentations du Soi et du Nous renvoient à des contenus communs qui sont empruntés à la fois aux modèles culturels et à la biographie personnelle. L'individuel et le collectif seraient « comme une sorte de gestalt où tantôt le Soi est figure et Alter le fond, tantôt le contraire, mais les deux sont associés et cimentés à travers ce qu'on pourrait appeler *l'émotion identifielle* ». Par ailleurs, les groupes ou catégories abstraites sont « domestiqués par le Soi » grâce à un mécanisme de recodage. « Tout groupe social, de par sa nature abstraite comme quasi-objet, pour être représenté, doit s'incarner dans des personnes ou personnages (réels ou symboliques) particuliers ». Ces personnages incarnent la « réalité » du groupe et sont de « véritables prototypes du groupe d'identité (prototypes identifiels) ou du groupe d'altérité (prototypes différentiels) ». Un « système de différenciation et d'opposition binaire entre le Soi – Non Soï, le même et l'autre, le positif-négatif, ou bon-mauvais » serait alors le principe constitutif de l'identité. À travers inclusions et exclusions, c'est ce mécanisme qui permettrait de construire l'identité sociale subjective (l'opposition Nous/Eux) et à travers les assimilations et les différenciations s'établirait l'identité personnelle subjective (opposition Soï/Non Soï).

Thèmes de réflexion

Le soi est la résultante d'une interaction entre une composante sociologique (le Moi) et psychologique (le Je).

Le Moi correspond aux aspects plus sociaux de l'identité, le Je aux aspects plus individuels.

L'identité sociale renvoie à un sentiment de similitude entre les personnes de même appartenance alors que l'identité personnelle renvoie à un sentiment de différence par rapport à autrui.

Chapitre 2

Les processus identitaires

Dans notre vie quotidienne, nous sommes régulièrement confrontés à des situations et à des personnes qui sont autant de sources d'informations concernant notre identité. Ces interactions ordinaires nous permettent d'acquérir des connaissances sur nous-mêmes. Mais, selon les cas, elles permettent également de confirmer ou d'infirmer ce que nous savons ou croyons savoir sur nous et sur autrui. Elles sont aussi des occasions d'estimer la similitude ou la différence à autrui et d'éprouver un sentiment de continuité ou de fluidité du soi. C'est donc dans ces interactions que l'identité se construit et évolue. En psychologie sociale, de très nombreuses recherches ont porté sur les processus que les individus mettaient alors en œuvre. Pour présenter ces processus, nous avons choisi de les regrouper en trois grandes familles, selon qu'il s'agisse de processus socio-centrés, ego-centrés ou intermédiaires.

Les processus socio-centrés

Ces processus concernent le traitement des informations relatives aux groupes sociaux. Ils permettent aux individus d'élaborer et d'organiser leurs connaissances de ces groupes. Nous allons voir que, de par leur nature, ils produisent des effets de stéréotypie et de discrimination.

La catégorisation

La catégorisation en tant que processus plonge ses racines dans les études sur la perception et plus particulièrement dans ce qu'on a appelé le *New-Look* dans ce domaine (voir Bruner, 1958). Dans un premier temps,

ce processus a été envisagé dans une perspective cognitive, directement liée au traitement de l'information. Dans cette optique, la catégorisation « renvoie aux processus psychologiques qui tendent à organiser l'environnement en termes de catégories : groupes de personnes, d'objets, d'événements (ou groupes de certains de leurs attributs) en tant qu'ils sont soit semblables, soit équivalents les uns aux autres pour l'action, les intentions ou les attitudes d'un sujet » (Tajfel, 1972, p. 272). Ce processus de catégorisation permet donc le découpage de l'environnement en regroupant les objets qui sont ou qui paraissent similaires les uns aux autres sur certaines dimensions (alors même que sur d'autres dimensions, il pourrait exister de grandes différences entre ces objets). La catégorisation trouve alors sa fonction dans le rôle qu'elle joue dans la systématisation de l'environnement, son découpage et son organisation. Mais, s'il y a systématisation de la perception de l'environnement, il y a aussi simplification, les caractéristiques des stimuli devant pouvoir être modifiées pour être intégrées aux structures déjà existantes. De sorte qu'au travers de la catégorisation, les similitudes ou les différences entre les objets catégorisés deviennent plus marquées qu'elles ne le sont en réalité.

Bien qu'ils soient intimement imbriqués, on peut en théorie distinguer deux moments du processus de catégorisation. Le premier concerne l'élaboration des catégories tandis que le second concerne leur utilisation dans l'appréhension de l'environnement. D'après Corneille et Leyens, le processus d'élaboration des catégories peut revêtir trois formes distinctes. Selon la catégorisation basée sur l'objet, ce sont les propriétés communes aux objets qui s'imposeraient aux individus, leur permettant alors de construire des catégories. Selon la catégorisation basée sur le sujet, ce sont les individus qui choisiraient les caractères communs aux objets classés dans une même catégorie. Enfin, selon la catégorisation basée sur l'interaction entre le sujet et l'objet, une catégorie serait « le fruit des interactions entre la nature de l'objet perçu et les théories naïves du sujet percevant » (Corneille et Leyens, 1994, p. 52-53). Il s'agirait, en quelque sorte, d'un compromis entre les aspects « objectifs » de la réalité et la subjectivité des individus.

Une fois les catégories constituées, la catégorisation n'est alors rien d'autre que l'attribution d'un stimulus à une classe de stimuli ; c'est ce qu'on a pu appeler l'aspect inductif de la catégorisation. Mais l'appartenance d'un item à une catégorie est aussi utilisée pour associer à cet item les caractéristiques, les propriétés de cette catégorie, et c'est l'aspect déductif de la catégorisation.

Si les catégories contiennent des éléments qui sont perçus comme semblables ou équivalents eu égard à certaines dimensions, le problème est de savoir quels vont être les effets de cette catégorisation sur l'appréhension des éléments qui auront été rangés dans différentes catégories. En fait, on va voir que la différence entre les caractéristiques de stimuli appartenant à deux catégories différentes est exagérée alors que des caractéristiques plus semblables sont attribuées aux stimuli appartenant à une même catégorie.

La catégorisation dans le domaine de la perception

Dans le domaine de la perception, la recherche de Tajfel et Wilkes (1963, 1979) avait pour but d'illustrer les effets d'accentuation des différences entre des objets appartenant à des catégories différentes et d'accentuation des ressemblances entre des objets appartenant à une même catégorie lorsqu'un lien existe entre la classification et les caractéristiques des objets. Les auteurs utilisent une série de huit lignes de grandeurs différentes dessinées chacune en diagonale sur un grand carton blanc. La ligne la plus courte mesurait 16,2 cm, la plus longue 22,9 cm, chaque ligne différant les unes des autres de 5 % de la longueur. Les sujets devaient estimer plusieurs fois de suite et dans un ordre au hasard la longueur de ces lignes.

Dans une condition « Classification » (C), un grand A était écrit au milieu de chacune des quatre lignes les plus courtes, une lettre B au milieu de chacune des quatre lignes les plus longues. Une correspondance était ainsi établie entre la longueur des lignes à estimer (les petites et les grandes) et leur appartenance à une catégorie (les A et les B). Dans deux autres conditions, cette correspondance entre la dimension physique à juger et la catégorisation était absente : dans la condition « Non-Catégorisation » (N) les lignes ne sont pas accompagnées de lettres et dans la condition « Catégorisation au Hasard » (H), les lettres A et B sont attribuées au hasard à chacune des lignes.

Les résultats montrent que les sujets de la condition C surestiment les différences entre les quatre lignes les plus courtes et les quatre lignes les plus longues par rapport à ceux des conditions N et H. Plus précisément, alors que la différence réelle entre la

ligne la plus longue des lignes courtes et la ligne la plus courte des lignes longues était de 0,9 cm, les sujets de la condition C surestiment fortement cette différence (2,3 cm en moyenne), ce qui n'est pas le cas de ceux des conditions N et H (0,6 cm). Par contre, l'effet attendu d'accentuation de la similarité perçue entre les lignes appartenant à une même classe dans la condition « catégorisation » n'a pas pu être mis en évidence dans cette recherche.

C'est dans le domaine de la perception des objets sociaux que des effets conjoints d'accentuation des différences entre des personnes appartenant à deux groupes et des ressemblances entre les individus d'un même groupe seront mis en évidence, particulièrement dans des recherches sur les stéréotypes sociaux.

Donc, la catégorisation, de par sa fonction de systématisation de l'environnement, nous donne à voir un monde plus structuré, mieux organisé, donc plus explicable et contrôlable, mais aussi simplifié. La catégorisation est le processus qui permet cette organisation de notre entourage (aspect inductif) ; parallèlement, la catégorisation permet de rendre compte du fait que les propriétés de la catégorie à laquelle les objets sont subjectivement affectés sont associées aux objets de cette catégorie (aspect déductif). Enfin, les effets majeurs de la catégorisation, liés à la simplification qu'elle opère sur la perception des objets, sont l'augmentation perçue des différences inter-catégorielles (effet de contraste ou de différenciation cognitive) et des similitudes intra-catégorielles (effet d'assimilation ou de stéréotypie cognitive).

La catégorisation sociale

Lorsque le processus de catégorisation concerne des personnes, on parle de catégorisation sociale. *A priori*, on serait tenté d'avancer qu'il n'existe pas de différence fondamentale entre l'appréhension du monde physique et celle d'autrui. Il existerait une homologie entre les processus cognitifs s'appliquant à des « objets » et à des « sujets », et ces processus se fonderaient sur des systèmes de catégories. Il nous faut constater cependant que contrairement à ce qui se passe dans la catégorisation de stimuli physiques, dans le cas de la catégorisation sociale les sujets sont

eux-mêmes à l'intérieur d'un réseau de catégories. Les personnes sont alors les « sujets » de la catégorisation et des « objets » traités par ce processus cognitif qu'ils mettent en œuvre. Dans ces conditions, on est en droit de se demander si les effets d'assimilation et de contraste se retrouvent en matière de catégorisation sociale. Il semble bien que ce soit le cas. Par exemple, Mac Garty et Penny (1988) élaborent une liste de 12 opinions dont l'orientation idéologique droite/gauche a été préalablement testée. Selon les cas, ces opinions sont présentées aux sujets sans autre explication (condition contrôle) ou bien elles sont attribuées à deux personnages fictifs dont on précise les engagements idéologiques (condition expérimentale). Les opinions de gauche sont attribuées à un « sociologue marxiste » tandis que celles de droite sont attribuées à un « candidat politique de droite ». La tâche des sujets consiste à estimer l'orientation idéologique de chaque opinion. Les résultats montrent que dans la condition expérimentale, les sujets surestiment la proximité entre les opinions attribuées à un même personnage (assimilation), tout en surestimant l'écart entre les opinions de droite et celles de gauche (contraste).

On retrouve le même type de résultats lorsque la catégorisation porte directement sur des personnes. Par exemple, dans une recherche de Doise, Deschamps et Meyer (1978), on va comparer les descriptions des trois principaux groupes linguistiques suisses : les Alémaniques (germanophones), les Romands (francophones) et les Tessinois (italophones). Selon le processus de la catégorisation, les différences entre ces groupes linguistiques devraient s'affaiblir lorsqu'ils sont présentés comme sous-groupes de la catégorie de Suisses confrontés à une catégorie de non-Suisses. Les sujets, 174 adolescents suisses romands de 14 ans environ, ont répondu à un questionnaire leur demandant de décrire trois groupes sociaux sur 16 échelles en 8 points. Ces groupes étaient les Suisses alémaniques, les Suisses romands et les Suisses tessinois dans une première condition (condition contrôle). Dans une seconde condition, les Allemands d'Allemagne remplaçaient les Suisses alémaniques. Dans une troisième, les Français de France remplaçaient les Suisses romands. Enfin dans une dernière condition, les Italiens d'Italie remplaçaient les Suisses tessinois. Globalement, on

constate que les différences entre deux groupes suisses sont moins importantes lorsque ces groupes sont décrits avec un groupe de non-Suisses (conditions 2, 3, ou 4) que lorsqu'ils sont décrits avec un autre groupe suisse (condition contrôle). Ainsi, comme prédit par le modèle de la catégorisation, les différenciations entre groupes s'intensifient conjointement à une accentuation des ressemblances perçues à l'intérieur des groupes.

En définitive, il semble donc que le processus de catégorisation joue un même rôle dans la perception de stimuli physiques et dans la perception de stimuli sociaux. Ce processus interviendrait dans la perception des caractéristiques des groupes et conduirait à accentuer les différences qui peuvent exister entre les membres de groupes sociaux différents et à minimiser les différences entre les membres d'un même groupe social, ceci pour les caractéristiques se rapportant à la classification (que ce soit objectivement ou subjectivement). Quand ce ne sont plus des stimuli physiques qui sont répartis en deux catégories, mais quand ce sont des individus, la catégorisation aurait donc la même fonction de systématisation et de simplification de l'environnement.

L'auto-catégorisation

Selon Turner *et al.* (1987), le processus de catégorisation appliqué au soi pourrait se dérouler à trois niveaux. Le premier est un niveau supra ordonné : l'individu se conçoit comme être humain, il réalise des comparaisons entre l'espèce humaine et d'autres espèces. Le deuxième niveau est dit intermédiaire : l'individu se catégorise comme membre d'un groupe ; il réalise alors des comparaisons intergroupes. Le troisième niveau est dit subordonné : l'individu se conçoit comme une personne singulière ; il réalise des comparaisons entre lui-même et autrui, à l'intérieur du groupe d'appartenance. Dès lors, selon le niveau d'auto-catégorisation choisi, différents phénomènes pourront se produire. Au niveau intermédiaire, on assisterait à un phénomène de « dépersonnalisation ». En effet, ce niveau rendrait saillante l'opposition endogroupe/exogroupe, ce qui augmenterait l'identification aux membres de l'endogroupe, notamment pour ce qui concerne les dimensions stéréotypiques propres au groupe d'appartenance. Dès lors, les individus perdraient leurs spécificités et en viendraient « à se considérer avant tout comme des exemplaires interchangeables d'une catégorie plutôt que comme des individus uniques et distincts d'autrui » (Turner *et al.*, 1987, p. 50). Au contraire, au niveau subordonné, on assisterait à un renforcement du sentiment d'unicité, basé sur les comparaisons

interindividuelles avec les membres de l'endogroupe. Finalement, l'auto-catégorisation au niveau intermédiaire renforcerait l'identité sociale, tandis que l'auto-catégorisation au niveau subordonné renforcerait l'identité personnelle.

Les stéréotypes

L'effet d'assimilation entraîne une conséquence importante dans la perception des groupes. En considérant que certaines personnes appartiennent à une même catégorie, les individus auront tendance à percevoir chez ces personnes, des traits communs. Ce sont ces traits communs que l'on va appeler des stéréotypes (Lippmann, 1922). Classiquement, les stéréotypes sont définis comme des ensembles de croyances relatives aux caractéristiques d'un groupe. Ils concernent « les caractéristiques personnelles, généralement des traits de personnalité, mais souvent aussi des comportements, d'un groupe de personnes » (Leyens, Yzerbyt et Schadron, 1996, p. 24). Généralement, les croyances constitutives d'un stéréotype – les traits stéréotypiques – font l'objet d'un consensus au sein des groupes. Par exemple, dans une des premières recherches menées sur ce phénomène, Katz et Braly (1933) interrogent des étudiants américains blancs à propos des Noirs. Ils constatent qu'ils sont 85 % à penser que les Noirs sont superstitieux et 75 % à penser qu'ils sont aussi paresseux. Ainsi ces sujets ont un stéréotype extrêmement simplifié des Noirs puisqu'il ne rassemble que deux traits. Et c'est là une des premières caractéristiques du phénomène : les stéréotypes sont des simplifications. Ils permettent de définir et de caractériser un groupe, d'en décrire ses membres de façon rapide et économique sur le plan cognitif.

L'aspect simplifié et consensuel des stéréotypes peut s'expliquer par le processus de catégorisation sociale qui est à leur origine. Plus exactement il est le résultat de l'effet d'accentuation des similitudes intragroupe. Mais d'autres explications ont été avancées. On a par exemple invoqué un effet de corrélation illusoire (Chapman et Chapman, 1969). Cet effet se produit lorsque les individus sont confrontés à des événements rares, donc forcément remarquables. Ces événements deviendraient plus saillants dans la mémoire de l'individu et donc considérés comme plus

fréquents (Tversky et Kahneman, 1973). L'effet de corrélation illusoire permet donc d'expliquer pourquoi, des traits pouvant être rares parmi les membres d'un groupe seront jugés plus fréquents qu'ils ne le sont en réalité.

La menace du stéréotype

Bien souvent, on le sait, les traits constitutifs d'un stéréotype ont des connotations négatives. Dans la perception d'autrui, ces traits peuvent conduire les individus à porter un jugement négatif sur une personne, non pas en raison des spécificités de cette personne ou de sa conduite, mais tout simplement en raison de son appartenance à un groupe faisant l'objet d'un stéréotype négatif. Ce phénomène correspond en fait à la notion naïve de préjugé qui désigne le jugement *a priori* et généralement négatif dont sont victimes les membres de certains groupes. En ce sens, le stéréotype joue le rôle d'un filtre venant biaiser la perception d'autrui. Mais là ne s'arrêtent pas ses effets néfastes. Ainsi, dans certaines conditions, les stéréotypes négatifs peuvent conduire les individus qui en sont les victimes à adopter des conduites venant confirmer ces stéréotypes. En 1995, Steele et Aronson proposent à des étudiants américains de passer un test. Dans un cas, ce test est présenté comme diagnostique de l'intelligence ; dans l'autre il est présenté comme un test d'évaluation psychologique. Parmi les participants à l'expérience, il y a des étudiants blancs et des étudiants noirs. Or, ces derniers sont, aux États-Unis, victimes d'une réputation d'infériorité intellectuelle. On s'attend alors à ce que, lorsqu'ils pensent répondre à un test d'intelligence, ces étudiants soient confrontés à ce que Steele (1992) appelle la « menace du stéréotype ». C'est-à-dire à la crainte de confirmer à leurs propres yeux et aux yeux d'autrui, leur réputation d'infériorité intellectuelle. Et cette pression qui pèse ainsi sur les étudiants noirs va interférer avec leur performance. De fait, dans la situation de menace du stéréotype, les étudiants noirs réalisent une performance inférieure à celle des étudiants blancs. Mais dans l'autre condition, on ne constate aucune différence de performance entre Blancs et Noirs. Ce type de résultats va se retrouver dans de très nombreux travaux menés auprès de populations aussi diverses que des personnes âgées confrontées au stéréotype de la perte mnésique (Levy, 1996) ou des athlètes blancs confrontés à un stéréotype d'infériorité par rapport à des athlètes noirs (Stone, Lynch, Sjomeling et Darley, 1999). Ces travaux ont permis de préciser les conditions qui modulent l'apparition du phénomène. Par exemple, il n'est pas nécessaire que les individus adhèrent au stéréotype pour que la baisse de performance se produise. Il suffit qu'ils aient connaissance de ce stéréotype. Ensuite, le trait stéréotypique menaçant doit être pertinent dans la situation. Dans l'expérience de Steele et Aronson, on n'aurait probablement pas obtenu les mêmes résultats si l'on avait mis en scène l'évaluation du « sens du rythme ». Par ailleurs, la performance demandée aux individus doit être suffisamment difficile pour qu'ils puissent craindre d'échouer. En outre, le domaine évalué doit être considéré comme important par les individus. Enfin, l'effet de menace du stéréotype a d'autant plus de chances de se

produire chez des individus fortement identifiés à leur groupe d'appartenance. On connaît donc assez bien les circonstances susceptibles de favoriser l'apparition de l'effet de menace du stéréotype. Mais on en comprend assez mal les raisons. Pour Steele (1992), la baisse de performance s'explique par une interférence entre l'activité de traitement de la tâche et l'activité de gestion de la crainte engendrée par le stéréotype. Mais on ne sait pas si cette dernière activité est de nature émotionnelle ou cognitive et l'interférence dont il s'agit reste encore mal décrite.

Sur le plan cognitif, l'effet de contraste se manifeste par une exagération des différences entre catégories. Mais lorsque ces catégories regroupent des personnes et que les individus sont eux-mêmes membres de ces groupes, on va constater que les différences sur lesquelles se fonde le contraste sont évaluatives. En d'autres termes, la distinction de groupes différents s'accompagne généralement d'une valorisation de l'endogroupe et d'une dévalorisation de l'exogroupe. Ainsi, les stéréotypes ne remplissent pas qu'une fonction cognitive, ils ont aussi une fonction évaluative. C'est-à-dire que les traits qui les constituent conduisent les individus à porter des jugements, généralement négatifs, sur les membres des groupes qu'ils concernent. De fait, les traits stéréotypiques que les membres d'un groupe attribuent aux membres d'un autre groupe prédisposent les premiers à porter des jugements négatifs sur les seconds. En d'autres termes, les stéréotypes constituent le substrat cognitif des préjugés. Ils sont à la base de ce que l'on peut appeler une discrimination évaluative. Très tôt, on a cherché à comprendre l'origine du phénomène. La théorie du « bouc émissaire » (Dollard, Doob, Miller, Mowrer et Sears, 1939) propose une explication. Selon cette théorie, les individus doivent faire face à toutes sortes de frustrations au regard de leurs attentes initiales. Ces frustrations entraîneraient un désir d'agression. Elles conduiraient finalement les individus à rechercher les responsables des situations qu'ils subissent et à leur attribuer des caractères négatifs. Mais pourquoi alors rencontrons-nous des stéréotypes négatifs parmi les membres de groupes favorisés, comme par exemple les étudiants américains blancs évoqués plus haut ?

Sur le plan comportemental, la catégorisation sociale conduit aussi à la discrimination comportementale. Tajfel (1970) est à l'origine de célèbres recherches tendant à isoler les conditions minimales conduisant à une attitude de discrimination systématique de l'exogroupe par rapport à l'endogroupe. La seule classification d'un ensemble d'individus en deux groupes distincts conduirait les sujets à favoriser leur groupe et à défavoriser l'autre groupe : on assisterait à un traitement différentiel entre et dans les groupes. La discrimination se définit comme « un comportement négatif envers des individus membres d'un exogroupe » (Bourhis, Gagnon et Moïse, 1999, p. 164). Dans la vie quotidienne, les comportements discriminatoires se manifestent dans des domaines tels que l'accès à l'emploi, à la promotion professionnelle ou au logement. Ils sont généralement liés à des situations de répartition ou d'affectation de ressources, matérielles ou symboliques. Il s'agit bien souvent de comportements pernicioeux que leurs auteurs déguisent ou tentent de masquer. Mais l'histoire contient de nombreux exemples d'époques et de pays où la discrimination fut institutionnalisée, théorisée et pratiquée à grande échelle. Ce fut notamment le cas lors de l'avènement du nazisme en Allemagne. C'est d'ailleurs cette période de l'histoire qui motiva Henri Tajfel à vouloir « expliquer pourquoi les êtres humains se conduisent parfois de façon méprisante, hostile ou destructrice envers d'autres êtres humains qui ne sont pas de leur clan, de leur nation ou de leur race » (De la Haye, 1998, p. 9). L'idée de Tajfel consiste alors à penser que le processus de catégorisation sociale, qui conduit les individus à dichotomiser l'espace social selon la dimension Nous/Eux, constitue l'origine fondamentale de la discrimination, parce qu'il suggère une norme d'interaction compétitive. Lors de la répartition ou de l'affectation de la ressource, c'est cette norme qui conduirait les individus à vouloir « gagner », donc à discriminer autrui. Plus tard, Tajfel abandonnera cette hypothèse et expliquera la discrimination à partir de la théorie de l'Identité Sociale (voir [chapitre 3](#)).

Le paradigme des groupes minimaux

Pour tester les effets de la catégorisation sur les comportements discriminatoires, Tajfel (1970 ; Tajfel, Billig, Bundy et Flament, 1971, 1979) utilisera le paradigme qu'on appelle des groupes minimaux (pour plus de détails sur cette technique, voir Deschamps, 1984).

Le principe en est simple. Dans un premier temps, on répartit apparemment sur la base de leurs préférences esthétiques (mais en fait de façon arbitraire), les élèves d'une même classe en deux groupes, par exemple celui des élèves censés avoir préféré les œuvres de Klee et celui de ceux qui sont censés avoir préféré les œuvres de Kandinsky. On demandait ensuite à ces élèves de décider de la rémunération que recevraient leurs camarades pour la participation à l'expérience. On s'aperçoit que des normes de favoritisme à l'égard des membres du groupe d'appartenance gouvernent les comportements (bien qu'un souci de ne pas trop s'écarter d'une juste répartition des gains suggère l'existence conjointe d'une norme d'équité entre groupes). Depuis, de nombreuses recherches employant ce « paradigme minimal » utilisé dans les expériences de Tajfel ont permis d'étudier comment les sujets répartissent de l'argent (ou des points qui n'ont qu'une valeur symbolique) entre des individus qui ont (ou qui n'ont pas) été placés dans l'une ou l'autre des catégories « minimales » introduites expérimentalement. La simple induction expérimentale du clivage d'une population en deux groupes « minimaux » et de peu d'importance entraîne les individus à se comporter différemment envers leur groupe et l'autre groupe. L'actualisation au niveau représentationnel de l'appartenance à deux groupes distincts entraîne une discrimination en faveur des membres de l'intra-groupe. C'est ce qu'on désigne sous le terme générique de « sociocentrisme », qui rend compte d'une part du fait que les membres d'un groupe établissent une distinction simplificatrice entre eux et les membres des autres groupes et, d'autre part, des effets discriminatoires de cette distinction tant au niveau des valeurs qu'à celui des comportements.

On retiendra donc que, dans le cas de la catégorisation sociale, l'effet d'assimilation (accentuation des ressemblances perçues entre les objets classés dans une même catégorie) conduit à la stéréotypie, tandis que l'effet de contraste (accentuation des différences perçues entre les objets classés dans des catégories distinctes) débouche sur un phénomène de discrimination envers les membres des groupes de non-appartenance. Cependant, si le processus de catégorisation sociale permet de comprendre l'établissement de la distinction intra/hors groupe et ses effets cognitifs simplificateurs, elle ne permet pas d'en comprendre tous les effets évaluatifs et discriminatoires. Un processus plus général, celui de la différenciation catégorielle, va permettre de rendre compte plus

complètement de certains des phénomènes observés dans le cadre des relations entre groupes. Nous verrons aussi plus loin ([chapitre 3](#)) que les effets de la catégorisation tels que nous les avons relatés sont intimement liés à une perspective motivationnelle et à la question de l'identité.

La différenciation catégorielle

Le processus de catégorisation, en tant que processus psychologique, permet de saisir comment un individu organise sa perception subjective de l'environnement physique et social. Pour mieux cerner les effets de la catégorisation au plan cognitif mais aussi évaluatif et comportemental, Doise dans les années 1970 formule le modèle de la différenciation catégorielle. En fait, « si ce processus de la différenciation catégorielle ne se prononce pas sur l'origine sociologique des divisions sociales... », son but est d'explicitier « comment ces divisions et différenciations se déroulent à travers l'interaction d'individus appartenant à des classes ou des catégories sociales différentes » (Deschamps, Doise, Meyer et Sinclair, 1976, p. 42-43).

Ce modèle permet de comprendre comment l'interaction entre groupe se structure, donc modèle et différencie les individus. Ce processus n'est donc plus seulement psychologique comme Tajfel l'a défini au départ, mais il relève également des interactions sociales. Les différenciations sociales s'opèrent selon le processus de catégorisation dans le domaine des cognitions, des évaluations (les jugements) et des comportements et la différenciation catégorielle permet de conceptualiser une forme d'interaction entre l'individuel et le collectif. Il s'agit « d'un processus psychosociologique, qui articule bien des transformations affectant l'individu, mais en même temps l'activité en commun d'individus » (Doise, 1976, p. 146). Six propositions vont alors être formulées pour décrire ce processus de la différenciation catégorielle (Doise, *ibid.*, p. 147) :

« Des différenciations de certains aspects de la réalité sociale se produisent en liaison avec d'autres différenciations de cette réalité, tout comme, selon le modèle du processus de

catégorisation, certaines différenciations perceptives se produisent en liaison avec d'autres différenciations perçues. »

« La différenciation catégorielle donne lieu à des différenciations d'ordre comportemental, évaluatif et représentationnel. »

« La différenciation catégorielle se réalise aussi bien à l'intérieur des domaines des comportements, évaluations et représentations qu'entre ces domaines. Une différenciation dans l'un de ces domaines peut donc être articulée avec une différenciation dans un autre domaine. »

« Quand il y a différenciation à l'un de ces trois niveaux (comportemental, évaluatif ou représentatif), il y a tendance à créer des différenciations correspondantes aux deux autres niveaux. »

« La différenciation au niveau comportemental exerce une détermination plus forte dans la genèse d'autres différenciations que les différenciations des deux autres niveaux. »

« Les différenciations fournies par des insertions sociales différentes, mais communes à plusieurs individus, relient les différenciations individuelles aux différenciations sociales. La différenciation catégorielle est donc un processus psychosociologique reliant les activités individuelles aux activités collectives à travers des évaluations et représentations intergroupes. »

Ce processus permet de rendre compte du favoritisme envers son groupe d'appartenance tel qu'il a pu être mis en évidence dans les travaux utilisant le paradigme des groupes minimaux (voir encadré, p. 31). La différenciation au niveau des représentations (en induisant la représentation de l'appartenance à deux groupes distincts) entraîne une discrimination évaluative et comportementale. Nous verrons également ([chapitre 3](#)) que l'introduction d'une divergence au niveau comportemental (par exemple la compétition entre groupes) s'accompagne de différenciations au niveau des jugements évaluatifs et des représentations, alors que la convergence des intérêts des membres de

deux groupes atténue les différenciations en ce qui concerne les représentations et les évaluations.

Les processus ego-centrés

Comme leur nom l'indique, ces processus concernent plus particulièrement le traitement des informations relatives aux individus. Ils permettent de produire des connaissances sur soi et sur autrui. Selon les cas, ils peuvent renforcer le sentiment de similitude ou au contraire d'unicité.

La comparaison sociale : la nécessité de la similitude et de la différence entre soi et autrui

Tout un ensemble de recherches et de réflexions va être structuré autour de la notion de comparaison à autrui. Le point de départ de ces développements pourra être divers. Selon les cas, il sera question de l'incertitude des individus quant à leurs opinions et aptitudes, des effets de la compétition entre agents sociaux ou de la recherche d'une certaine spécificité du soi.

• L'accent sur la similitude

Dans son modèle des communications sociales informelles dans les groupes, Festinger (1950, 1971a) s'intéresse aux processus spontanés de communication qui s'établissent au sein des groupes. Pour lui, lorsque des écarts entre les opinions dans un groupe existent, des pressions à l'uniformité vont apparaître. Ces pressions à l'uniformité découlent du fait que, dans bien des cas, les opinions sont validées par le consensus à leur égard. En effet, pour cet auteur, il faut établir une distinction entre la « réalité sociale » et la « réalité physique ». Lorsqu'on ne possède pas de bases objectives (réalité physique) pour évaluer nos opinions, attitudes, croyances, on dépend des autres personnes. La validité subjective de nos opinions dépend du fait que ces opinions sont partagées (réalité sociale).

Dans cette mesure, lorsqu'il existe un désaccord entre les membres d'un groupe, désaccord qui ne procure pas une base stable à nos opinions qui tiennent leur validité du consensus, des pressions à communiquer surgissent, pressions à communiquer qui tendent vers l'uniformité. Dans ce modèle, l'uniformité est conçue comme favorisant l'atteinte de ses buts par un groupe. Les pressions à communiquer dépendront alors :

- Du degré de divergence entre les membres d'un groupe à propos de tel ou tel objet (plus la divergence est importante, plus les pressions à communiquer augmentent) ;
- De la pertinence du sujet de divergence dans le groupe (plus le sujet de divergence est important, plus les pressions à communiquer augmentent) ;
- De la cohésion du groupe (plus le groupe est cohésif, plus les pressions à communiquer augmentent).

Il faut ajouter que lorsque les communications au sein d'un groupe n'aboutissent pas à un consensus, il y aura une redéfinition des frontières du groupe par exclusion des non-conformes.

On le voit, d'emblée Festinger met l'accent sur des processus qui amènent les membres d'un groupe à se rapprocher les uns des autres, à se ressembler. Là encore, il est prédit une accentuation des ressemblances au sein d'un groupe.

Festinger (1954, 1971b) va compléter son modèle des communications sociales informelles dans ce qu'il appellera la théorie des processus de comparaison sociale qui porte sur l'évaluation des opinions et capacités d'un individu. Le point de départ du raisonnement est le suivant : dans bien des cas, manquant de moyens objectifs pour les évaluer, les gens vont se sentir incertains quant à leurs opinions et capacités (tant il est vrai que dans bien des cas, nous ne savons pas comment nous évaluer tant l'ambiguïté est grande : comment savoir si nous sommes intelligents, beaux, honnêtes, sincères, chaleureux... ?). Ils vont alors regarder autour d'eux et se comparer à autrui.

Propositions principales de la théorie des processus de comparaison sociale

Hypothèse I : « Il existe chez tout homme une tendance à évaluer ses opinions et aptitudes personnelles ».

Hypothèse II : « En l'absence de moyens objectifs non sociaux, on évalue ses opinions et aptitudes en les comparant avec les opinions et les aptitudes des autres ». Par conséquent, « en l'absence de terme de comparaison dans le monde physique ou dans le domaine social, l'évaluation subjective des opinions et aptitudes est instable ». Par contre, « si on dispose de moyens objectifs autres que sociaux pour évaluer ses opinions et aptitudes, on ne le fait pas en fonction des autres ».

Hypothèse III : « La tendance à se comparer à autrui décroît à mesure qu'augmente la différence entre soi et cet autre, tant pour les opinions que pour les aptitudes ». Donc, « à l'intérieur d'un champ de comparaison donné, on choisit de préférence comme terme de comparaison ceux dont l'aptitude ou l'opinion sont les plus proches ». « Si le seul terme de comparaison possible est très éloigné, l'évaluation (d'opinion ou d'aptitude) manquera de précision subjective ». Il résulte de ces trois premières hypothèses que :

- C'est en se comparant à des autrui proches de soi en ce qui concerne une opinion ou une aptitude que l'on peut en faire une évaluation stable ;
- Si l'on ne peut se comparer qu'à des personnes différentes de soi, on essaiera de se rapprocher de ces personnes ou de rapprocher ces personnes de soi en ce qui concerne les opinions ou les capacités en question :
- Une personne préférera les situations dans lesquelles les opinions et les aptitudes d'autrui sont proches des siennes aux situations dans lesquelles elles sont éloignées ;
- Lorsque, dans un groupe, il existe des divergences entre les opinions et les aptitudes des membres, la pression à l'uniformité visant à réduire ces divergences peut se traduire de trois façons chez un membre du groupe :
 - En changeant sa propre position.
 - En changeant la position d'autrui.
 - En restreignant l'espace de comparaison.

- Plus la tendance à évaluer une opinion ou une aptitude croît, plus la pression à l'uniformité dans le groupe concernant cette opinion ou cette aptitude croît. Festinger formule six autres hypothèses concernant notamment la différence entre les comparaisons qui s'établissent dans le cas des opinions et des aptitudes. Pour l'essentiel, on peut en retenir que :
- Pour les capacités, la pression à l'uniformité ne débouche pas sur un état d'équilibre car il existe un mouvement unidirectionnel vers le haut, une tendance à vouloir toujours faire mieux qui n'existe pas pour les opinions. Dans le cas des aptitudes, on n'arrive jamais à un état de « repos social ».
- Les pressions à l'uniformité dans un groupe dépendent de :
 - 1 L'importance du groupe pour l'individu.
 - 2 La pertinence de l'opinion ou de l'aptitude pour le groupe.

D'après Festinger, 1971b, p. 77 s.

Ces propositions de Festinger sont basées sur la conformité, sur la recherche de la similitude. La théorie des processus de comparaison sociale postule que « qui se ressemble s'assemble ». Et si la ressemblance est faible dans un premier temps, elle doit s'accroître au cours du temps. On a bien là un modèle qui débouche sur la similitude entre les personnes au sein d'un espace de comparaison donné (en l'occurrence, le groupe d'appartenance).

- *L'accent mis sur la différence*

La comparaison sociale en tant que mécanisme a donné lieu à des développements antagonistes. Pour d'autres auteurs, plutôt que de conduire à l'homogénéité, à la similitude, la comparaison peut déboucher sur de l'hétérogénéité, de la différenciation. C'est la position de Lemaine (1974, 1979) pour qui « la référence à autrui conduit à de la différenciation lorsqu'elle fait peser une menace sur l'identité et la restauration de cette identité se fait à travers la recherche de la différence, de l'*altérité*, la création puis l'accentuation de l'hétérogénéité » (p. 188).

La « menace sur l'identité » est avant tout considérée comme découlant de l'infériorité d'un agent social dans une situation donnée. Les agents sociaux qui prennent l'initiative de la différenciation, de l'innovation, seraient ceux qui sont niés par ceux qui leur sont supérieurs, ceux qui occupent une position irrémédiablement inférieure sur les dimensions de la comparaison. Cette position sur une échelle sociale mettrait en cause leur identité et induirait, par là même, des tentatives de se « démarquer » de ceux à qui ils se comparent, de créer de nouveaux critères de comparaisons en fonction desquels ils sont différents et, de cette façon, deviennent incomparables et échappent à leur infériorité. Dans ces conditions, la comparaison sociale, d'une modalité de connaissance de soi « désintéressée » chez Festinger, devient une estimation de ses chances de réussir dans un système compétitif, ce qui permet d'adopter des stratégies d'action adaptées aux situations.

Lemaine s'inspire de l'analyse que fait Durkheim (1893) de la division du travail social. Dans les sociétés « denses et compétitives », « il y a deux solutions à la lutte pour la vie : l'élimination de certains agents ou la spécialisation ; et la division du travail social n'est pas, comme pour les économistes, ce qui permet de produire plus, mais un « dénouement adouci » de la lutte pour la vie dans les sociétés « denses » et très concurrentielles. Le dénouement est adouci en ce qu'il n'y a pas élimination mutuelle mais coexistence dans un système devenu plus hétérogène » (p. 186).

Un autre critère, emprunté lui aussi à Festinger, va intervenir dans ce processus de comparaison : la « distance psychologique ». Lorsque deux agents sont en concurrence, ils vont évaluer chacun leur chance de

parvenir à la « visibilité » dans le système. Plusieurs cas peuvent alors se produire :

- Si la distance entre ces agents est faible et lorsque les dimensions sur lesquelles s'engage la compétition sont importantes, l'agent inférieurisé peut essayer de surpasser l'autre ;
- Si la distance est grande, l'agent inférieurisé peut abandonner, accepter la situation en la justifiant à ces yeux, dévaloriser l'enjeu de la concurrence, ou encore apporter des innovations qu'il essaiera de légitimer autant pour lui-même que pour autrui.

La comparaison sociale peut entraîner une remise en question de l'identité et induire par là même une recherche d'hétérogénéité, de différence, d'incomparabilité (et non d'homogénéité, de ressemblance), mais ce n'est qu'un moment d'un processus plus large : la différenciation sociale aurait des développements au-delà de la divergence initiale. Le scénario pourrait alors être le suivant :

- Dans un premier temps, il y a divergence, création de nouveaux critères (dans les façons de penser, de sentir, d'agir) de la part d'un agent social inférieurisé ;
- Ensuite, il y a tentative de faire reconnaître, de faire accepter ces nouveaux critères (cela englobe le prosélytisme, le recrutement ou le rassemblement des personnes qui sont – ou sont devenues – « semblables » afin d'avoir plus de poids dans la lutte pour faire admettre la légitimité de ces nouveaux critères) ;
- Enfin il y aurait tentative, lorsque les nouvelles dimensions sont admises socialement, de les substituer aux critères primitifs afin de renverser en sa faveur une situation initialement défavorable, tentative de substituer à « l'ordre ancien » un « ordre nouveau ».

Autrement dit, partant d'une orthodoxie dans laquelle il est inférieurisé, un agent social pourrait, après avoir élaboré une hétérodoxie qui lui permet de restaurer une identité qui était menacée, tenter de vouloir créer une nouvelle orthodoxie.

Il faut remarquer que, parlant d'agents sociaux, Lemaine dépasse la perspective théorique de Festinger qui s'inscrivait avant tout dans le cadre des relations intra-groupes. En effet, les agents sociaux peuvent

être individuels ou collectifs : la perception de l'infériorisation peut être le fait de groupes comme d'individus. De plus, le prosélytisme conduit à la constitution d'entités collectives qui luttent pour faire valoir leur point de vue. Avec Lemaine, on comprend mieux la créativité sociale, l'émergence de l'innovation qui est une des stratégies possibles mentionnée par Tajfel dans sa Théorie de l'Identité Sociale (voir chapitre suivant).

- *Une articulation entre la similitude et la différence*

Toujours en partant de phénomènes liés à la comparaison sociale, Codol (voir par exemple 1975) va articuler la similitude et la différence dans son modèle de la « Conformité Supérieure de Soi » (ou effet P.I.P. pour *Primus Inter Pares*). Sa proposition de base est la suivante : « Pour un ensemble défini d'individus, il existe en général une importante tendance de chacun à affirmer qu'il est lui-même plus conforme aux normes en vigueur dans cet ensemble (telles que ces normes sont perçues ou vécues) que ne le sont, de façon générale, les autres participants. Cette tendance est d'autant plus forte que le degré de normativité de ces normes est élevé » (Codol, 1975, p. 463).

La conformité supérieure de soi serait caractérisée par le fait que l'individu a tendance à se valoriser par rapport aux normes en vigueur dans un ensemble social (en s'attribuant les caractéristiques valorisées positivement, ce qui revient à une simple valorisation de soi), mais aussi à se valoriser par rapport à autrui (en se décrivant comme plus conforme que les autres).

L'effet P.I.P. fait alors intervenir un conflit entre deux termes, «... entre le désir de plaire (qui conduit à un certain conformisme social), et la détermination de préserver son moi (qui conduit à une certaine volonté de différenciation sociale) », conflit qui «... ne trouverait une solution satisfaisante que dans le phénomène de Conformité Supérieure de Soi. Il n'est en effet qu'une seule façon de se présenter différent d'autrui dans le respect de la conformité aux normes sociales : c'est de s'affirmer comme étant en plus grande conformité que les autres à ces normes » (Codol, 1975, p. 484).

Autrement dit, la Conformité Supérieure de Soi résulterait du désir de donner à autrui une image favorable de soi (en affirmant sa conformité aux normes d'un ensemble social) et du fait que cette conformité apparaît comme attentant à son identité (l'individu se percevant comme étant distinct d'autrui, autonome, spécifique, unique).

Pour Codol, conformité ou similitude et différenciation sociale sont à la fois complémentaires et contradictoires.

« Ces deux termes de notre hypothèse explicative peuvent en définitive nous fournir un cadre permettant de distinguer trois types de comportements comparatifs :

- 1 La seule tendance à la conformité sociale conduit à la réponse égalitaire ;
- 2 La seule tendance à la différenciation sociale conduite au comportement de conformité inférieure de soi ;
- 3 Ce n'est que lorsqu'ils sont vécus simultanément que conformité sociale et différenciation conduisent au comportement de conformité supérieure de soi. »

Codol, 1975, p. 490

La Conformité Supérieure de Soi, comme la comparaison sociale chez Festinger, vise avant tout une analyse au niveau individuel de la comparaison entre soi et autrui. Mais, pour Codol (1973), parallèlement à ce phénomène, il existerait une Conformité Supérieure du Groupe Propre : les individus ont tendance à considérer que leurs groupes d'appartenance sont plus conformes aux normes et aux valeurs sociales que ne le sont les groupes de non-appartenance. On trouverait donc des phénomènes analogues au niveau inter-individuel et intergroupes. Cependant, on voit déjà que la similitude et la différence entre soi et autrui ne sont plus à considérer comme étant négativement dépendantes. Nous y reviendrons par la suite.

Décrire et expliquer

Jusqu'alors, nous avons vu que se connaître nécessite que l'on soit capable de se décrire. C'est ce que l'on fait au niveau intergroupes lorsqu'on met en œuvre un processus de catégorisation qui nous conduit à nous doter de certaines caractéristiques qui sont partagées avec les gens du « Nous », caractéristiques qui sont différentes de celles que l'on reconnaît aux membres d'un autre groupe. À côté de cette opération de classement, pour savoir qui l'on est, ce que l'on vaut, quelles sont nos aptitudes, un autre mécanisme qui se situe au niveau interindividuel nous permet de nous décrire : la comparaison à autrui. Que cette comparaison interindividuelle ou intragroupe débouche sur des phénomènes de « similarisation » ou de différenciation par rapport à autrui ne change rien au problème. Il est bien question de se donner les moyens de se connaître. Il s'agit avant tout dans cette perspective de gérer des informations sur les groupes ou sur les individus.

Mais savoir qui l'on est nécessite aussi que l'on soit capable d'expliquer, de donner une signification à ce qu'on fait, à ce qui nous arrive. On doit se demander si les événements auxquels on est lié sont dus à ce que nous sommes, sont l'expression de notre « nature » véritable, ou dépendent du monde dans lequel on se trouve, sont l'expression de contingences qui nous sont extérieures. Tout un ensemble de réflexions élaborées en psychologie sociale se focalise sur ce dernier point et porte sur les explications naïves, profanes des événements quotidiens : c'est le domaine de ce qu'on appelle l'attribution en psychologie sociale. Il est alors beaucoup plus question de savoir comment sont produites certaines cognitions. L'attribution dans cette optique « consiste à émettre un jugement, à inférer « quelque chose », une intuition, une qualité, un sentiment sur son état ou sur l'état d'un autre individu à partir d'un objet, d'une disposition spatiale, d'un geste, d'une humeur » (Moscovici, 1972, p. 60).

L'attribution

Comment les gens expliquent-ils les événements auxquels ils sont confrontés, comment expliquent-ils ce qu'ils font ou ce que font les autres, ce qu'ils pensent, ce qu'ils ressentent ? Comment à partir des

informations dont ils disposent infèrent-ils d'autres informations sur ce qu'ils ne savent pas ? Une tradition de recherche aborde cette psychologie du sens commun qui nous permet d'expliquer notre comportement et celui d'autrui, d'interpréter ce qui nous arrive ou ce qui arrive à notre voisin : il s'agit des travaux sur l'attribution.

À ce propos, un ouvrage qui marquera le développement de la psychologie sociale paraît en 1958 aux États-Unis : il s'agit du livre de Fritz Heider, *The psychology of interpersonal relation*. Heider développe dans ce texte le thème de l'attribution qui renvoie aux processus qui permettent de donner un sens à un événement quelconque, de situer son origine. Les individus vont au-delà des données observables dans une situation pour l'expliquer, pour la comprendre et pour y adapter leur comportement. Ils cherchent à donner un sens aux événements, aux comportements, aux interactions. En quelque sorte, l'attribution serait un processus qui nous permet de produire de la plus value au niveau du sens.

Pour mieux comprendre l'apport de Heider, il faut se rappeler que, vers le milieu du siècle dernier, un des thèmes privilégiés de la psychologie sociale était les attitudes et le changement d'attitude. Les attitudes renvoient à des croyances, à des savoirs, à des éléments cognitifs, en bref à des contenus. Ces contenus étaient traités comme des données de l'univers cognitif. Ces croyances ou ces savoirs pouvaient bien sûr être générés par des facteurs supposés causaux (comme les types d'éducation familiaux quand on veut rendre compte d'une structure de personnalité autoritaire). On cherchait aussi à expliquer le changement d'attitude en inférant certaines lois internes à l'univers cognitif comme la consistance cognitive : c'est l'équilibre chez Heider (1946, 1971, mais aussi 1958), la dissonance cognitive pour Festinger (1957), la théorie de la congruence d'Osgood et Tannenbaum (1955)... Mais on ne s'intéressait pas au rapport que pouvaient entretenir ces cognitions avec les informations rencontrées par les individus. Les individus étaient conceptualisés comme ne se préoccupant que fort peu des informations dont ils disposent sur le monde. Tout se passait comme s'ils étaient en quelque sorte « lestés » de ces cognitions, et ces connaissances étaient modifiées sans qu'intervienne une activité de prise en compte et de traitement des informations émanant de l'environnement aussi bien physique que social.

Dans cette perspective, « l'univers cognitif est alors fait de connaissances ou de cognitions (savoirs, croyances...) ayant un statut théorique de termes primitifs » (Beauvois et Deschamps, 1990, p. 52). Heider – à qui l'on doit pourtant d'avoir donné le véritable coup d'envoi des travaux sur la consistance cognitive dans son article de 1946 – n'avait pas manqué de ressentir ce que cette vision de l'homme pouvait avoir d'incomplet. Dès 1944 il posa les bases d'une théorie de l'attribution dont le but était de permettre de rendre compte de l'élaboration par inférence de certains éléments de l'univers cognitif à partir de l'observation par les individus des événements et des comportements. Il ne s'agit plus simplement de gérer des informations, mais il est question de se demander comment sont produites les cognitions et la psychologie sociale devient, au sens propre du terme, une psychologie sociale cognitive en s'orientant vers l'étude des processus grâce auxquels sont produites – via un traitement de l'information – des connaissances. Heider est alors conduit à défendre l'idée selon laquelle le Sujet de la Connaissance est le sujet par excellence de la psychologie sociale. Il nous présente ce sujet sous les traits d'un scientifique intuitif ou spontané, avant tout préoccupé de percevoir et d'analyser les situations de l'environnement social afin de les traiter et de les connaître. Il est ainsi un de ceux qui ouvrent véritablement la voie à une psychologie sociale « cognitiviste » dans laquelle un des présupposés de base est que l'étude des modes de connaissance et du traitement de l'information permettra de dégager les déterminants du comportement, les phénomènes cognitifs – conceptualisés comme antérieurs aux comportements – étant supposés préparer l'action.

La production de cognitions relève alors plus de lois perceptives que motivationnelles. Cependant, il faut ajouter que le sujet de l'attribution, s'il traite de l'information, le fait en fonction de certaines motivations. En particulier, les processus d'attribution représentent, pour les individus, un moyen d'assurer un contrôle sur leur environnement, de maîtriser la réalité en s'en forgeant une connaissance relativement stable. Et c'est certainement la fonction essentielle qui a été reconnue au processus d'attribution : permettre aux individus d'assurer une domination – parfois illusoire – de l'environnement. Que ces présupposés (métaphore de

l'homme comme un scientifique, besoin de contrôle) puissent poser des problèmes est une évidence (voir Deschamps et Beauvois, 1996). Mais ce domaine de recherche a été un des plus féconds de la psychologie sociale et les acquis empiriques comme les modèles théoriques qui les ont rendus possibles sont à porter au crédit de cette discipline.

À partir du travail pionnier de Heider, les conceptions qu'il avait pu développer vont avoir une influence importante lorsque, quelques années plus tard, Jones et Davis (1965) puis Kelley (1967) auront repris ses formulations initiales sur la psychologie naïve et les processus d'attribution. Dès lors, à partir des années 1970, les travaux sur l'attribution vont avoir un développement considérable. Ces processus permettent de réfléchir sur la façon dont les gens expliquent les choses dans la vie quotidienne.

Nous n'aborderons pas ici les théories de l'attribution qui ont été maintes fois présentées (que ce soient celles de Heider, 1944 ; 1958 ; Jones et Davis, 1965 ; Kelley, 1967 ; 1972a ; 1972b... ou des modèles de l'attribution simplifiés dans une perspective pragmatique – par exemple Hansen, 1980 – voire liée au traitement de l'information – Wyer, 1981 ; Wyer et Srull, 1986). Nous nous limiterons ici à aborder successivement quelques interrogations qui ont balisé la « grande » époque de ces études sur l'attribution (qui concernent, en gros, les années 1970-1980) : la distinction entre l'attribution de causalité interne et externe, l'auto- et l'hétéro-attribution et les dimensions sociales de l'attribution.

- *Attribution de causalité interne et externe*

Depuis les premières réflexions de Heider sur l'attribution, une idée hante ce domaine de recherche. Cette idée est celle selon laquelle les événements, les conduites, résultent ou sont dus à des forces, à des déterminismes, émanant soit des personnes en cause, soit de l'environnement. Dans le premier cas, on parle de causalité interne ou de facteurs dispositionnels ; dans le second cas, on parle de causalité externe ou de facteurs situationnels. Ce problème de l'attribution par un individu, dans la vie quotidienne, de la cause d'un événement ou d'un comportement à des personnes ou aux situations est au centre des

théories de l'attribution. Et cette distinction entre attribution de causalité interne et attribution de causalité externe est utilisée par la grande majorité des auteurs qui s'intéressent à l'attribution avec l'idée sous-jacente que le type d'attribution effectuée par un individu aura des conséquences sur ses comportements futurs.

L'importance de la causalité interne. On pourrait donc croire que l'attribution d'une causalité interne ou externe dépend avant tout de la perception des pressions ou des contraintes exercées par l'environnement. Mais de nombreux exemples (voir, entre autres Jones et Harris, 1967) laissent à penser que les attributions sont souvent effectuées en termes de causalité interne : c'est ce qu'il est convenu d'appeler, à la suite de Ross (1977), l'« erreur fondamentale ». La première inférence serait alors celle de la liberté de choix de l'acteur (ou l'illusion de cette liberté du choix), que cet acteur soit autrui ou soi, et tout se passerait comme si on oubliait les contraintes ou les pressions de l'environnement. Même si ce phénomène semble être moins fort dans le cas de l'auto-attribution que dans celui de l'hétéro-attribution (voir *infra*), il n'en reste pas moins que cette erreur fondamentale serait à la base de la tendance générale à inférer des causalités internes plutôt qu'externes, en bref à considérer que les individus sont responsables de ce qu'ils font et de leur sort.

Le statut de cette erreur fondamentale a été fortement discuté et une piste de recherche stimulante à ce propos est celle ouverte en 1981 par Jellison et Green avec leur hypothèse d'une norme d'internalité en fonction de laquelle les attributions de causalité interne seraient perçues plus favorablement que les attributions de causalité externe. C'est aussi ce que suggère Beauvois lorsqu'il avance l'idée selon laquelle la distinction entre causalité interne et externe aurait surtout une valeur normative. En parlant de « norme » d'internalité, il renvoie au déterminisme social et à la relativité de cette dite « erreur fondamentale ». Cette norme d'internalité « 1. est d'abord la norme d'un groupe social (privilegié) et, 2. fait l'objet d'une acquisition différentielle durant le développement » (Beauvois, 1984, p. 105). En effet, de nombreuses études laissent à penser que cette norme d'internalité est sensible à la culture (les membres de la communauté anglosaxonne des États-Unis étant plus « internes »

que leurs concitoyens portoricains, indiens, mexicains...). D'ailleurs, dès 1973, Gergen mentionnait que ce qu'on appelle l'erreur fondamentale pouvait être un phénomène culturel. En 1980, Nisbett et Ross abondent dans ce sens lorsqu'ils avancent que la tendance des individus à expliquer les comportements plutôt en termes de dispositions personnelles qu'en termes de facteurs situationnels peut être une caractéristique de « tout ce qui a été socialisé dans notre culture (en l'occurrence, la culture occidentale et plus particulièrement nord-américaine) » (p. 31). De plus, on observe une évolution de l'enfant vers l'internalité, évolution par ailleurs plus rapide chez les enfants des classes favorisées. Ce serait donc « une représentation privilégiée des classes favorisées, un type de rapport au monde qu'ont les « gens bien » » (Beauvois, 1984, p. 109). Cette hypothèse d'une norme d'internalité permet de comprendre que les individus attribuent plus de valeur aux explications qui mettent l'accent sur le rôle causal de l'acteur qu'aux explications en termes de causalité externe en ce qui concerne aussi bien ce qu'ils font que ce qui leur arrive. Les résultats de nombreuses recherches montrent en effet que les sujets attribuent plus de valeurs aux individus qui privilégient des explications internes ou encore que, désireux de donner une bonne image d'eux-mêmes, les sujets ont tendance à donner des explications internes quant à leur propre comportement (Dubois, 1987).

La norme d'internalité

Dans une série de trois expériences, Jellison et Green (1981) mettent en évidence une nette préférence des individus pour les explications internes. Suivant un paradigme « d'auto-présentation », ils demandent à des étudiants de répondre à une série de questions donnant le choix entre des réponses internes ou externes. Selon les cas, les étudiants doivent répondre spontanément, ou avec le souci de donner une bonne image, ou encore avec celui de donner une mauvaise image d'eux-mêmes. On observe une nette augmentation des réponses internes dans la condition bonne image de soi et une nette augmentation des réponses externes lorsqu'on leur demandait de donner une mauvaise image de soi. Dans une autre expérience, utilisant un paradigme « d'identification », les sujets répondent au même questionnaire soit en leur propre nom, soit au nom d'un « étudiant moyen ». On constate alors davantage de réponses internes dans la première condition. Enfin, selon un paradigme des « juges », les sujets doivent évaluer un autre étudiant ayant soit disant répondu au questionnaire.

Selon les cas, cet étudiant a donné beaucoup ou très peu de réponses internes. C'est dans le premier cas qu'il obtient les meilleures évaluations. Selon plusieurs auteurs (Beauvois et Le Poulter, 1986 ; Beauvois et Dubois, 1988 ; Dubois, 1987 ; 1994), cette préférence pour les explications internes pourrait trouver son origine dans l'existence d'une norme sociale de jugement (Dubois, 2005), directement reliée aux pratiques évaluatives qui caractérisent nos sociétés. En effet, les explications internes seraient valorisées par tous les évaluateurs que rencontre un individu au cours de sa vie (parents, enseignants, supérieurs hiérarchiques, etc.). Cette valorisation tiendrait au fait que les explications internes facilitent grandement le travail de ces évaluateurs en faisant reposer toute la responsabilité des sanctions qu'ils distribuent sur les personnes évaluées. Dès lors, dans la plupart des situations d'évaluation, évaluateurs et évalués manifesteraient une préférence pour les explications internes. Cependant, les tenants de cette théorie s'accordent à reconnaître que la norme d'internalité se manifeste surtout dans des contextes d'évaluation où l'utilité sociale des individus, leur performance ou leur rentabilité sont en jeu (Dubois, 2005 ; Moliner, 2000). Dès lors, on peut supposer qu'il s'agit là d'attributions dont la pérennité est toute relative.

L'attribution de responsabilité injustifiée. Nous venons de voir combien il était facile de considérer que les gens sont responsables de ce qu'ils font. Il est aussi facile de considérer qu'une victime est responsable de ce qui lui arrive (Chaikin et Darley, 1973 ; Phares et Wilson, 1972 ; Walster, 1966). Ce peut être une bonne façon de se rassurer en se disant que cela ne pourrait pas nous arriver (Shaver, 1970). En effet, si cet événement était gouverné par la fatalité, nous risquerions d'être frappé à notre tour. Si par contre la victime est responsable, alors ces attributions permettent de penser que les catastrophes peuvent être évitées. Dans cette optique, c'est une fonction défensive qu'a ce type d'attribution. Ce qui est sous-jacent à ce type d'interprétation est une motivation des individus à contrôler l'environnement. Une des conséquences en est que, si les gens ont besoin de croire qu'ils ont un contrôle sur leur environnement, il faut qu'ils puissent éliminer le hasard des causes possibles des événements. Pour Lerner (1980 ; 1986), une façon de nier l'intervention du hasard consiste pour les individus à croire ou à faire l'hypothèse que nous vivons dans un monde juste (du moins tendanciellement juste) dans lequel les gens obtiennent en gros ce qu'ils

méritent. Autrement dit les gens n'accepteraient pas de penser que le monde dans lequel ils vivent est incohérent et que les bonnes et les mauvaises choses, les récompenses et les punitions sont distribuées de façon aléatoire. À partir de cette croyance en un monde juste, par exemple, si quelqu'un souffre sans qu'on trouve aucune raison valable, on aurait d'autant plus tendance à considérer qu'il est responsable de son sort et on le décrirait de façon plus négative que s'il ne souffrait pas ou s'il souffrait pour une bonne raison. Une victime innocente serait considérée comme pas si innocente que cela et, en plus de sa souffrance, serait dévalorisée et méprisée par autrui.

D'ailleurs et a contrario, lorsqu'un individu est confronté à une situation dont il ne contrôle pas – ou ne croit pas contrôler – les issues, on assiste à ce qu'on appelle un phénomène de résignation acquise (*Learned Helplessness*, voir Seligman, 1975). Il s'agit des conséquences négatives d'une expérience, vécue par l'individu, de la non-maîtrise de son environnement ou d'événements incontrôlables. Ce phénomène aurait des répercussions à trois niveaux : au niveau motivationnel, l'individu n'ayant aucune motivation à contrôler la situation ; au niveau cognitif, l'individu étant incapable d'établir une relation entre ce qu'il fait et ce qui lui arrive ; au niveau émotionnel, l'individu tombant dans un état de dépression, de désespoir.

L'attribution du succès et de l'échec. Les gens auraient tendance à attribuer leurs succès à des causes internes et leurs échecs à des causes externes. C'est ce qu'on appelle le biais d'auto-complaisance : la recherche des causes se trouverait souvent biaisée par la complaisance que l'individu aurait à l'égard de lui-même (*self-serving bias*). Une explication facile de ce biais serait que cela permet aux individus de maintenir une relativement haute estime d'eux-mêmes.

Les résultats d'un certain nombre de recherches vont dans ce sens (par exemple, Frieze et Weiner, 1971), d'autres non (par exemple, Feather, 1969). Dans des travaux concernant plus particulièrement l'attribution de causalité interne et externe en fonction des attentes du sujet quant à sa performance, certains auteurs montrent qu'un succès ou un échec inattendus sont plus attribués à des causes externes qu'un succès ou un échec attendus (par exemple, Feather et Simon, 1971) alors que les

résultats d'autres recherches (par exemple, Luginbuhl, 1972) suggèrent le contraire. En fait, ce seraient les conceptions antérieures de la causalité aussi bien interne qu'externe qui seraient inadéquates pour rendre compte de ces résultats apparemment contradictoires. Comme le mentionne Weiner (voir, entre autres, Weiner *et al.*, 1972), l'attribution d'une causalité interne évoque avant tout la référence aux capacités, aux compétences de l'acteur alors que l'attribution d'une causalité externe est le plus souvent interprétée comme l'imputation de la causalité à des facteurs chance ou hasard. Selon Weiner, dans cette conceptualisation seraient confondues à la fois une dimension interne/externe et une dimension stable/instable. Pour dépasser cette difficulté, l'auteur propose une analyse de l'attribution causale qui intègre ces deux dimensions, ce qui renvoie à quatre facteurs causaux possibles : 1) l'effort (interne et instable) ; 2) la capacité ou compétence, les aptitudes (interne et stable) ; 3) la chance (externe et instable) et 4) la difficulté de la tâche (externe et stable). Plus tard, Weiner (1979) évoquera et ajoutera à son modèle la dimension intentionnel/non intentionnel qui se réfère à la perception du contrôle qu'a un agent social sur son action.

Des recherches ont été effectuées pour tester l'attribution de l'échec ou de la réussite aux quatre facteurs causaux initialement définis par Weiner. Luginbuhl, Growe et Kahan (1975, 1990), par exemple, montrent que le succès est, comme ils en faisaient la prédiction, avant tout perçu comme dû à des causes internes. Cependant, la réussite, si elle est attribuée à des facteurs internes, l'est plutôt à des facteurs internes mais instables (l'effort) qu'à des facteurs internes mais stables (les compétences). La réussite serait avant tout attribuée à des facteurs dont le sujet a le contrôle alors que l'échec serait plutôt attribué à des facteurs stables, qu'ils soient internes (les capacités, ou plus exactement l'absence de compétence pour la tâche spécifique) ou externes (la difficulté de la tâche). Il faut ajouter que si la réussite semble plus facilement attribuée à des facteurs internes mais instables qu'à des facteurs internes mais stables, pour Nicholls (1975) l'attribution du succès à la compétence serait plus gratifiante que son attribution à l'effort. En effet, pour cet auteur, l'attribution de la réussite aux aptitudes ou aux capacités personnelles permet d'espérer par la suite de nouveaux succès alors que l'attribution de cette même réussite

à l'effort fait dépendre les succès futurs d'une intensité suffisante de l'effort, condition qui ne se réalisera pas inéluctablement.

- *Auto et hétéro-attribution*

Nous venons de voir combien il était fréquent d'observer une surestimation des facteurs personnels ou dispositionnels au détriment des pressions situationnelles, autrement dit de la causalité interne par rapport à la causalité externe dans l'explication profane des événements quotidiens. Est-ce à dire que lorsqu'on produit des connaissances sur soi ou sur autrui, ce phénomène est identique ? En effet, les processus d'attribution jouent un rôle important dans les activités perceptives qui permettent notamment à l'individu d'expliquer son propre comportement ou ce qui lui arrive (auto-attribution ou endoattribution) et ce que fait autrui ou ce qui lui arrive (hétéro-attribution ou exo-attribution). La question qui se pose alors est celle de savoir s'il y a une différence – et si différence il y a, de quelle nature est-elle ? – entre les auto-attributions et les hétéro-attributions.

La théorie de l'auto-perception. Une première réponse va nous être fournie par les théoriciens de l'auto-perception pour lesquels il n'y aurait pas de différence « de nature » quand on passe de l'attribution à autrui (hétéro-attribution) à l'auto-attribution.

Un des présupposés de la psychologie naïve est que les gens ont un accès direct à ce qu'ils pensent, ce qu'ils croient ou ressentent. Il suffirait alors de regarder en nous-mêmes pour savoir ce que nous sommes.

La psychologie sociale a remis en cause cette croyance en un accès direct à nos états internes. Le sujet ne serait pas capable de regarder en lui-même pour savoir ce qu'il pense, croit, ressent, en bref, ce qu'il est. Comment peut-il alors accéder à une connaissance de lui-même ? Bem (1965 ; 1972) a proposé l'hypothèse selon laquelle les individus accèdent à une connaissance de leurs états internes, du moins lorsque ceux-ci sont ambigus, en les inférant à partir de leurs comportements manifestes (quand ces comportements sont apparemment « librement choisis ») ou des circonstances dans lesquelles ces comportements ont été produits. En

d'autres termes, une personne va tout simplement se regarder comme une autre pourrait la regarder et inférer de son comportement et des conditions connues de ce comportement ce qu'elle est susceptible de croire ou de penser. Dans bien des cas, nous serions donc amenés à nous placer dans une situation d'observateur de notre propre comportement. La prise en considération de ce processus d'auto-perception permet d'expliquer comment le sujet peut s'attribuer certaines caractéristiques par la seule analyse de son comportement et des conditions de ce comportement. Cette attribution à des états internes variera en fonction inverse de la perception de contraintes situationnelles. Dans cette optique, si l'on dispose de la même information sur soi et sur autrui, la perception de soi est identique à la perception d'autrui. Plus exactement, pour les tenants de l'auto-perception, dans la mesure où un acteur est dans la même situation qu'un observateur qui doit se baser sur le comportement manifeste pour inférer les états internes d'un individu, il n'y a pas de différence entre les attributions à soi et à autrui. Il faut néanmoins souligner que ce processus d'auto-perception intervient une fois qu'un comportement a été effectué : il ne dit rien sur les déterminismes ou les antécédents du comportement sur lequel il s'applique.

Différences entre auto et hétéro-attributions. Pour d'autres auteurs (Jones et Nisbett, 1972), si un acteur perçoit son propre comportement comme une réponse à la situation (auto-attribution), un observateur attribuera le même comportement à des dispositions personnelles de l'acteur (hétéro-attribution). Cela rend compte du fait que l'acteur n'est pas un double, une copie de l'observateur. D'une part, acteur et observateur ne possèdent pas des mêmes informations : l'acteur dispose de plus de détails que l'observateur sur la genèse de son comportement, sur les circonstances, l'histoire, les expériences antérieures. Il a aussi plus d'informations, informations auxquelles l'observateur restera la plupart du temps étranger. D'autre part, ce qui est important pour l'acteur ne l'est pas forcément pour l'observateur. Non seulement les informations dont disposent acteurs et observateurs sont différentes, mais la saillance de l'information disponible, et en fin de compte, le traitement de l'information serait différent. Pour l'observateur, c'est le comportement

en tant que tel qui est important et non le contexte dans lequel ce comportement est apparu : il va alors comparer le comportement de l'acteur avec celui d'autres personnes placées dans une même situation. Il est ainsi amené à faire des attributions sur les dispositions de cet acteur. L'acteur quant à lui évaluerait son comportement relativement à certains de ses autres comportements dans d'autres contextes et non par rapport aux actions d'autrui : ce serait donc la situation qui est vue comme expliquant son comportement, d'autant plus qu'il serait amené à penser que ses jugements sur la situation ne sont que de simples perceptions. Jones et Nisbett (1972) résument leurs propositions en indiquant que « des différences importantes existent dans le traitement de l'information pour la principale raison que différents aspects de l'information sont saillants pour les acteurs et les observateurs et que cette saillance différentielle affecte le cours et le résultat du processus d'attribution » (p. 85). Il en découle qu'« il y a chez l'acteur une forte propension à attribuer ses actions aux caractéristiques de la situation alors que l'observateur tend à attribuer les mêmes actions à des dispositions personnelles stables » (p. 80). On accéderait alors plus facilement à la connaissance d'autrui qu'à la connaissance de soi.

Causes et raisons dans l'explication des comportements. Si les résultats de nombreuses recherches semblent confirmer les hypothèses de Jones et Nisbett, d'autres travaux montrent que les différences entre auto- et hétéro-attributions sont peut-être moins nettes que ces auteurs le laissent entendre dans leur formulation de 1972 (voir Harvey, Arkin, Gleason et Johnston, 1974 ; Harvey, Harris et Barnes, 1975). Par ailleurs, lorsqu'on demande aux observateurs de s'identifier aux acteurs, qu'il y a empathie entre les deux, l'observateur ne fait pas plus d'attributions dispositionnelles que l'acteur (Regan et Totten, 1975 ; Gould et Sigall, 1977).

On se rappelle l'évidente simplicité de la théorie de l'auto perception que l'on est prêt à parer de toutes les vertus. Mais la proposition de Jones et Davis selon laquelle les acteurs et les observateurs effectuent des attributions différentes lorsqu'ils sont amenés à expliquer un comportement spécifique a été remise en cause de façon beaucoup plus radicale. En 1978, Buss se propose d'apporter une clarification

conceptuelle permettant de mieux comprendre les différences entre acteur et observateur. Pour cet auteur, s'il est évident que les attributions effectuées par les acteurs et les observateurs sont très différentes, ces différences ne sont pas dues au fait que les acteurs attribueraient les causes à la situation et les observateurs à des dispositions, ni au fait qu'acteurs et observateurs prendraient en compte des éléments d'information différents. En fait, face au comportement à expliquer, acteurs et observateurs seraient impliqués différemment. Dans ces conditions, demander à un acteur d'expliquer son comportement n'a pas le même sens que de demander à un observateur l'explication du comportement d'un acteur. Lorsqu'on demande à un acteur d'expliquer son comportement, on lui demande de justifier son action par rapport aux normes admises. L'acteur explique alors son comportement en termes de raisons alors que l'observateur explique le même comportement en termes de causes. Dès lors, « causes et raisons sont des catégories logiquement distinctes pour expliquer différents aspects du comportement. Les causes sont ce qui provoque le changement. Les raisons sont ce pourquoi un changement est produit » (Buss, 1978, p. 1311). Donc, l'explication que donne un acteur de son propre comportement serait avant tout une justification ou une rationalisation de son action par rapport aux normes dominantes : son explication sera donc effectuée en termes de raisons. Un observateur, lui, se référera à des causes, à des raisons, ou aux deux pour expliquer le même comportement (voir Deschamps et Clémence, 2000).

Les différences – si différences il y a – entre auto- et hétéro-attributions ont été mises en évidence en se centrant avant tout sur des facteurs cognitifs au niveau individuel ou inter-individuel. Or les sujets sont aussi marqués par leurs appartenances à certaines entités collectives et des liens sont à établir entre le domaine des relations entre groupes et les mécanismes inférentiels.

Un processus intermédiaire : l'attribution sociale

Entre processus sociocentrés et ego centrés, on va rencontrer des *processus intermédiaires* qui concernent l'information relative aux

individus, mais qui tiennent compte des appartenances de ces mêmes individus à différents groupes sociaux. L'attribution sociale en est un exemple.

Dans le domaine de la perception d'autrui, l'attribution est conçue comme un processus consistant à émettre un jugement sur un individu à partir de ses comportements directement perceptibles, à inférer sur l'état d'une personne à partir de la perception directe qu'on en a. Mais ce processus a avant tout été considéré comme le fait d'un sujet isolé et n'a tendanciellement été étudié que dans la perspective de relations interindividuelles. Or, on doit tenir compte du fait que les individus appartiennent à différents groupes sociaux qui ont une importance pour eux et qui les définissent d'une certaine manière, qui font qu'ils agissent en fonction de ces appartenances. Un comportement ne serait donc pas simplement attribué à des caractéristiques individuelles, mais aussi et peut-être avant tout en fonction des groupes ou catégories auxquelles l'acteur et l'observateur appartiennent (Deschamps, 1973).

Attribution et relations entre groupes

Les recherches qui abordent explicitement cette problématique sont relativement peu nombreuses, du moins si on compare leur nombre à la pléthore de travaux qui s'intéressent à l'attribution dans le cadre de relations interpersonnelles. Une des premières recherches sur l'attribution intergroupes est celle de Taylor et Jaggi (1974) qui montrent qu'un comportement désirable est attribué à une causalité interne lorsqu'il est le fait d'un membre de l'endogroupe et à une causalité externe lorsque c'est un membre de l'exogroupe qui en est à l'origine. Dans le cas d'un comportement indésirable, c'est l'inverse que l'on observe. Un tel biais en faveur de l'endogroupe est observé dans un grand nombre d'études : dans des situations de rencontres entre groupes, les individus effectueraient des attributions favorables à l'endogroupe et défavorables aux exogroupes en raison des préjugés qui s'y rattachent. Une telle tendance a été appelée par Pettigrew (1979) l'« Erreur ultime d'attribution ». Cette idée rend compte de la fréquence des attributions dispositionnelles défavorables aux individus membres des exogroupes.

Lorsque ces derniers – marqués par des stéréotypes négatifs auxquels se rattachent certaines attentes négatives – réalisent les actes peu désirables qu'on attend d'eux, la tendance à leur attribuer des causalités internes se renforce. Pour Pettigrew, l'erreur ultime d'attribution gouverne les jugements de la plupart des individus, et en particulier de ceux qui véhiculent de fort préjugés. Cette erreur ultime d'attribution, déjà forte lors de conflit intergroupes, augmenterait avec l'accroissement des stéréotypes négatifs mutuels et serait encore plus marquée lorsque des différences raciales et ethniques s'ajoutent aux différences nationales et socio-économiques. Certaines recherches donnent lieu à l'observation de tels effets (Hewstone, Jaspars et Lalljee, 1982 ; Whitehead, Smith et Eichorn, 1982).

En fait, un biais de complaisance en faveur du groupe d'appartenance permet à l'individu qui fait des attributions causales de valoriser les membres de l'endogroupe comme il le faisait pour son propre compte avec le biais de complaisance : causalité interne pour les succès et comportements désirables, causalité externe pour les échecs et comportements peu désirables. Il stigmatisera à l'inverse les exogroupes : causalité externe pour les succès et comportements désirables, causalité interne pour les échecs et comportements peu désirables.

La nature sociale des processus d'attribution

Force est de reconnaître cependant que ce phénomène d'erreur ultime d'attribution n'est pas aussi général qu'on a pu le penser initialement. Il se manifeste avant tout lorsque les groupes en présence ont des positions sociales tendanciellemment symétriques. Lorsque les agents sociaux occupent des positions sociales asymétriques – ce qui est le plus souvent le cas lors de rencontres intergroupes dans la vie de tous les jours – les gens, en fonction de leurs appartenances, ne manifestent pas tous le même biais de complaisance à l'égard de l'endogroupe. En effet, dans de nombreux cas, les groupes dominants semblent capables d'imposer aux groupes dominés une fausse conscience qui les amène à se percevoir comme responsables de leur situation de dominés. C'est ce que mettent en évidence Deaux et Emswiler (1974, 1990) dans une célèbre recherche

portant sur l'explication du succès dans une tâche et montrant que ce qui est attribué à la compétence pour un homme est attribué à la chance pour une femme. Les sujets, des étudiants et des étudiantes, devaient évaluer la même performance effectuée par une personne stimulus homme ou femme dans une tâche spécifiquement masculine ou féminine. Les deux types de tâches présentées étaient bien perçus par les sujets des deux sexes l'une comme masculine, l'autre comme féminine, et la performance des personnes stimuli homme et femme était bien perçue comme semblable par les sujets. On demandait alors aux sujets d'évaluer la cause de la performance de la personne stimulus sur une échelle allant du pôle « chance » au pôle « capacité ». Le pôle chance peut être considéré comme un indice d'une causalité externe, le pôle capacité renvoyant lui à une causalité interne. Les résultats montrent que la performance de la personne stimulus homme est attribuée à une causalité interne (la compétence) lorsque la tâche est masculine et que, dans la même tâche, une performance identique d'une personne stimulus femme est attribuée à une causalité externe (la chance) ; ces résultats sont valables aussi bien pour les sujets du sexe masculin que pour ceux du sexe féminin. Par contre, l'inverse n'est pas vrai. Dans une tâche féminine, une personne stimulus homme est perçue comme sensiblement aussi compétente qu'une personne stimulus femme. Là encore, ce résultat est obtenu aussi bien avec des sujets de sexe féminin qu'avec ceux de sexe masculin. Si l'on considère chaque personne stimulus comme représentante de sa catégorie d'appartenance sexuelle, cette expérience montre bien que la place des groupes ou catégories sociales dans une formation sociale joue un rôle dans l'attribution de causalité interne ou externe aux individus appartenant à ces groupes ou catégories et que les groupes dominés peuvent ne pas sacrifier à l'erreur ultime d'attribution en acceptant le point de vue que les groupes dominants leur imposent.

Ces travaux mettent en évidence la nature sociale de l'attribution (pour une discussion plus complète, voir Deschamps et Clémence, 1990 ; Hewstone et Jaspars, 1982, 1990). C'est cette évidence que nous avons voulu souligner en parlant d'« attribution sociale » (Deschamps, 1973 ; 1983). Dans cette perspective, les processus d'attribution ne sont pas simplement des phénomènes individuels ou interpersonnels, mais

impliquent aussi des phénomènes qui se produisent lors des relations entre groupes et qui ont un impact sur les mécanismes inférentiels. Il faut alors invoquer la spécificité des phénomènes se déroulant au niveau des relations intergroupes. Plutôt qu'un simple problème d'auto-valorisation au niveau individuel, la justification des divisions sociales ou groupales ainsi que le maintien ou la réduction des tensions entre groupes seraient en cause.

À partir de ce domaine de recherche sur l'attribution, on a prétendu rendre compte de la production de certaines connaissances au quotidien. Rien d'étonnant dans cette perspective à ce qu'on ait d'abord considéré l'individu comme un scientifique spontané ou intuitif dans la mesure où on a longtemps considéré que la production des connaissances étant du ressort des scientifiques. Cependant, ce scientifique spontané n'arrive pas à s'extraire de ses insertions sociales et ses inférences sont marquées par le poids des enjeux inhérents aux rapports entre groupes. Cet individu utilise des procédures de traitement de l'information plus économiques qu'efficaces. Lorsque Nisbett et Ross (1980) confrontent les procédures d'inférences quotidiennes aux règles formelles d'inférences utilisées par les scientifiques professionnels, on voit bien que l'individu introduit de nombreux biais par rapport à la normativité scientifique et que cette conception de l'homme comme un scientifique intuitif doit être pour le moins limitée. D'ailleurs, l'accès à des informations incomplètes n'empêche nullement les individus de tirer des conclusions. De plus, ils ne cherchent pas toujours l'information pertinente lorsqu'ils pourraient y avoir accès et, parfois même, l'ignorent (Kahneman et Tversky, 1973), ils préfèrent se baser sur un cas particulier, une information concrète, que sur une information abstraite (Nisbett et Ross, 1980), ils considèrent comme plus vrais les faits rapportés en gros titres dans la presse que ceux évoqués de façon plus discrète, ils se fient plus volontiers à une information redondante qu'à une information non redondante... On pourrait multiplier les exemples qui montrent que, très souvent, dans la vie quotidienne, les gens se passent fort bien de procédures attributives conformes à la norme scientifique et qu'ils utilisent plutôt des schèmes – sortes de raisonnements courts et économiques – qui vont donner lieu à des inférences qui, si elles sont adaptées à une analyse immédiate des

situations et des interactions sociales, n'en restent pas moins éloignées d'une validité scientifique qui se fonderait sur des procédures logico-déductives. Autrement dit, ce chapitre de la psychologie sociale qui renvoie aux travaux sur l'attribution, s'il se base au départ sur la métaphore de l'homme comme un scientifique intuitif, est à l'origine de recherches qui ont paradoxalement permis de mettre en évidence les limites de cette métaphore. Et de nombreux observables en matière d'explication causale, qu'il s'agisse de la prévalence du déterminisme dispositionnel, de la valorisation sociale de l'internalité, de la stigmatisation des victimes, de la complaisance à l'égard de soi-même ou de ses groupes d'appartenance... constituent autant d'éléments qui permettent de mieux appréhender comment, au quotidien, les gens expliquent et interprètent le monde qui les entoure et dont ils font partie.

Thèmes de réflexion

La connaissance de soi et d'autrui implique la mise en œuvre de mécanismes permettant de décrire et d'expliquer.

La description nécessite la mise en œuvre d'un processus de catégorisation dont les effets au niveau de la perception des personnes sont l'accentuation des différences entre les membres de deux catégories distinctes et des ressemblances à l'intérieur de ces mêmes catégories. Par ailleurs, la comparaison à autrui permet aux individus d'avoir accès à une connaissance quant à leurs aptitudes et opinions. Cette comparaison peut déboucher sur un sentiment de similitude ou de différence.

L'explication renvoie à la mobilisation de processus permettant de produire du sens notamment sur soi et autrui. Ces explications profanes ne sont pas indépendantes des insertions sociales des individus qui en sont les supports.

Chapitre 3

Identité personnelle *versus* identité sociale

Les processus que l'on vient de décrire permettent de comprendre comment les individus élaborent et gèrent des connaissances sur eux-mêmes et sur les groupes. La plupart de ces processus peuvent produire des effets différenciés et plusieurs modèles théoriques permettent de prédire ces effets. Mais au-delà de leur caractère explicatif ou prédictif, ces modèles posent tous la question du rapport entre identité sociale et identité personnelle.

La théorie du conflit objectif d'intérêt

Sherif a mis en évidence que les caractéristiques que les groupes s'attribuent réciproquement refléteraient les modalités de leurs rapports (voir par exemple Sherif *et al.*, 1961). Pour cet auteur, les attitudes à l'égard des autres groupes, les images de ces groupes, sont les produits des relations entre groupes et non leur cause. La rivalité serait à la source des stéréotypes négatifs entre deux groupes et non l'inverse (qui serait que ce sont les stéréotypes entre deux groupes qui sont à la source du conflit). Autrement dit, si deux groupes sont dans un rapport d'interdépendance négative (leurs projets sont incompatibles, par exemple une situation de compétition dans laquelle l'atteinte d'un but par un groupe dépend de la probabilité de l'atteinte de ce même but par un autre groupe), les stéréotypes, les images, les représentations mutuelles seront défavorables ; si au contraire deux groupes entretiennent un rapport d'interdépendance positive (c'est le cas d'une situation de coopération), les représentations mutuelles seront positives. De plus, les relations entre l'antagonisme, le conflit d'une part, et les attitudes, les

préjugés, les stéréotypes d'autre part, ne sont pas univoques. S'il est bien vrai que c'est dans l'interaction que naissent les préjugés, ceux-ci à leur tour conditionnent un certain type d'interaction. Les images ne sont pas seulement des reflets du déroulement de l'interaction des groupes : elles interviennent activement dans ce déroulement en justifiant la manière dont cette interaction se déroule. Selon cette perspective, la théorie du conflit objectif d'intérêt établit un lien étroit entre certains aspects de l'identité et la nature des rapports sociaux dans lesquels sont impliqués les individus et les groupes. Par exemple, Avigdor (1953) place des groupes de jeunes filles en situation de coopération ou de compétition. Ces groupes doivent partager une scène lors de répétitions en vue d'une représentation théâtrale. Après l'interaction, les sujets décrivent les membres de leur groupe et ceux de l'autre groupe à l'aide d'une liste de traits. Dans cette liste, certains traits sont pertinents car directement en lien avec des motivations compétitives ou coopératives (hostile, mesquin, généreux, désintéressé, etc.), tandis que d'autres sont non pertinents (ordonné, inquiet, etc.). Selon le caractère compétitif ou coopératif de l'interaction, on constate bien des variations sur les traits pertinents, mais très peu de variations sur les traits non pertinents. On voit donc qu'il ne s'agit pas simplement de construire une image négative du groupe avec lequel on est en compétition, mais il faut aussi que cette image puisse servir un certain type de rapport social.

La théorie de l'identité sociale

À partir de 1972, Tajfel avance certaines propositions qui lui permettent de rendre compte du sociocentrisme dans les relations entre groupes en intégrant théoriquement la notion d'identité et le processus de catégorisation sociale. Cela l'amène à effectuer un métissage entre sa perspective cognitive de départ et une perspective motivationnelle. Partant de la théorie de la comparaison sociale de Festinger, il en propose une extension plus sociale. Pour Festinger (1954, 1971b), nous avons vu que les individus évaluent leurs opinions et aptitudes en les comparant à celles d'autres individus. L'évaluation de soi s'effectue de préférence à partir d'une comparaison entre individus qui se ressemblent. Par contre,

pour Tajfel, à la base de l'évaluation de soi se trouve l'identité sociale conceptualisée dans cette perspective comme « liée à la connaissance (d'un individu) de son appartenance à certains groupes sociaux et de la signification émotionnelle et évaluative qui résulte de cette appartenance » (Tajfel, 1972, p. 292). C'est donc à travers son appartenance à différents groupes que l'individu acquiert une identité sociale qui définit la place particulière qu'il occupe dans la société. Mais l'appartenance à un groupe donné ne contribue à l'élaboration d'une identité sociale positive que si les caractéristiques de ce groupe peuvent être comparées favorablement à celles d'autres groupes, autrement dit, que si une différence évaluative existe en faveur du groupe d'appartenance : « Un groupe social préservera la contribution qu'il apporte aux aspects de l'identité sociale de l'individu, positivement évalués par cet individu, seulement si ce groupe peut garder ces évaluations positives distinctes des autres groupes » (Tajfel, *ibid.*, p. 296). Les individus tentent alors d'établir (ou de préserver) dans la comparaison entre groupes une différence en faveur de leur propre groupe. Dans les expériences de Tajfel *et al.* que nous avons mentionnées (voir encadré, p. 31), non seulement les sujets établissent une différence positive entre leur groupe d'appartenance et l'autre groupe, mais de plus, pour atteindre cette différence évaluative, ils vont même jusqu'à diminuer leurs gains en valeur absolue. L'identité sociale positive est donc toujours relative et les sujets sont prêts à payer un prix pour accéder à cette image sociale positive.

À ces premiers éléments, il faut ajouter ce que dès 1974 Tajfel appelle une « distinction *a priori* » entre deux pôles extrêmes du comportement social, pôles que l'on peut qualifier comme étant ceux du comportement interpersonnel et du comportement intergroupes. « À un extrême (qui très probablement ne peut pas être trouvé dans cette forme « pure » dans la « vie réelle »), nous trouvons les interactions entre deux individus ou plus, individus qui sont totalement déterminés (définis) par leurs relations interpersonnelles et leurs caractéristiques individuelles et nullement affectés par leurs divers groupes ou catégories sociales d'appartenance. À l'autre extrême, nous trouvons des interactions entre au moins deux individus (ou groupes d'individus) qui sont totalement déterminés (définis) par leur appartenance respective à différents groupes ou

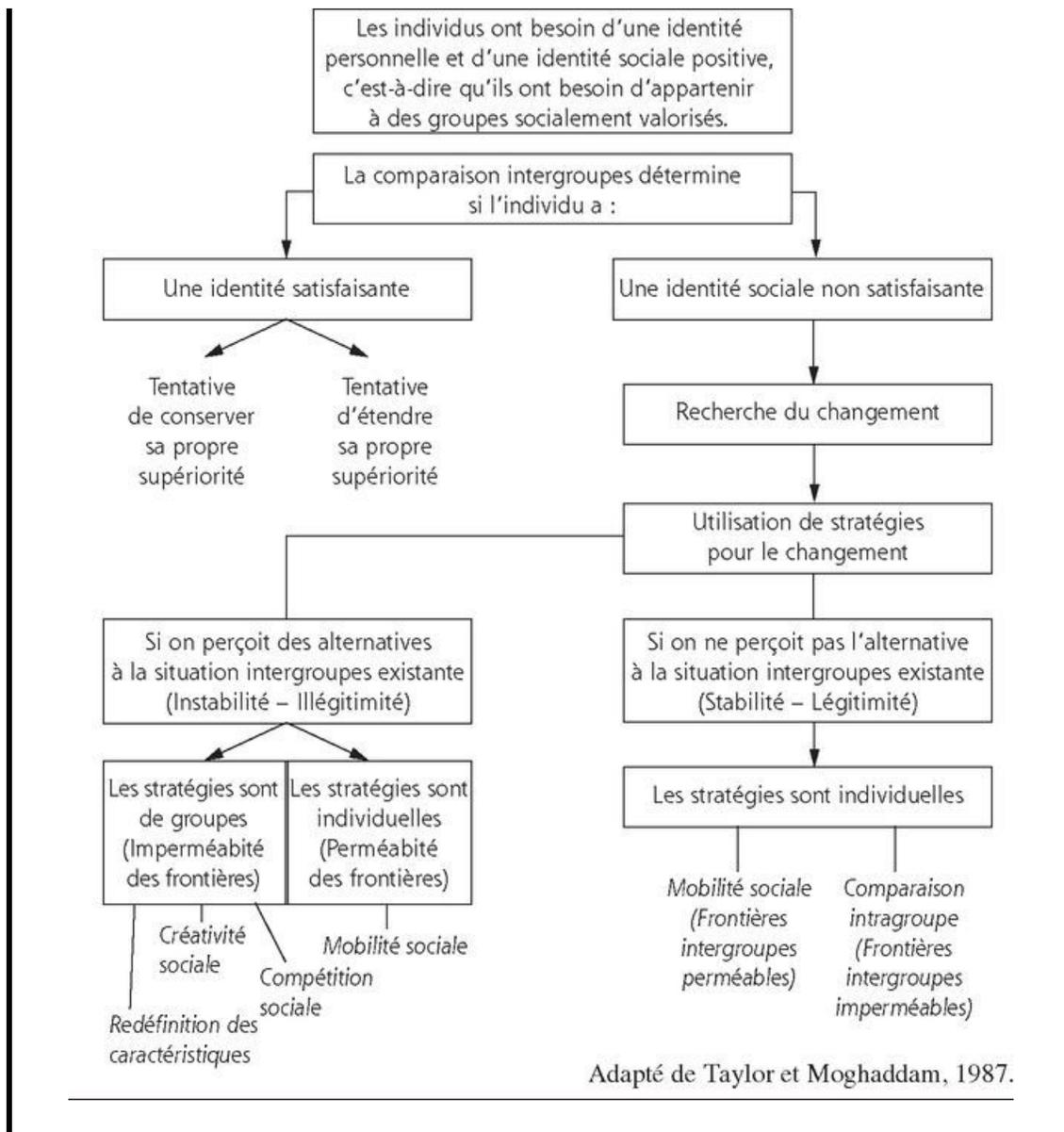
catégories sociales et nullement affectés par les relations interindividuelles entre les personnes concernées. Ici encore, il est peu probable que l'on puisse rencontrer dans des situations sociales « réelles » de « pures » formes de cet extrême » (Tajfel et Turner, 1979, p. 34). Comme le mentionne Turner (1981), au comportement intergroupes (et à la discrimination entre groupes) correspond l'identité sociale et au comportement interpersonnel (et à la différenciation entre soi et autrui) correspond l'identité personnelle. Lorsque l'identification à un groupe augmente, on a le passage du pôle interpersonnel au pôle intergroupes. Or, les individus n'agiraient en établissant une discrimination entre groupes que lorsque celle-ci représente pour eux le seul moyen d'avoir une auto-évaluation positive, d'accéder à une identité positive. S'ils peuvent agir en établissant une différenciation entre soi et autrui, le « biais » intergroupes ne se manifesterait pas. Ce ne serait que lorsque des phénomènes d'identification aux groupes permettent une identité positive que le biais intergroupes apparaît. Autrement dit, la catégorisation en soi, *per se*, ne serait pas suffisante pour qu'on observe une discrimination entre groupes et ce qui serait sous-jacent au processus de la catégorisation sociale serait la tendance à établir une différenciation positive entre soi et autrui. C'est donc une motivation, celle d'avoir une identité positive, une image positive de soi, qui devient le moteur de la discrimination entre groupes lorsqu'on se situe du côté du pôle du comportement intergroupes et de la valorisation du soi par rapport à autrui du côté du pôle des comportements interpersonnels.

Dans cette perspective, on en arrive à dire que plus l'identité sociale est forte, moins l'identité personnelle est importante, et plus l'identité personnelle est saillante, moins l'individu a besoin d'une identité sociale puisque identité sociale comme identité personnelle satisfont un même besoin d'une image de soi positive. En accord avec le modèle de l'identité sociale, on peut prédire que l'augmentation de la saillance de l'appartenance à un groupe augmentera l'identification de chaque sujet avec l'endogroupe et par là même diminuera la différenciation entre soi et l'endogroupe tout en exacerbant les différenciations entre groupes. Autrement dit, lorsque l'identification à un groupe augmente, on a le passage du pôle interpersonnel au pôle intergroupes, et inversement.

Avec cette dichotomie, le problème des différences et des similitudes est résolu puisqu'on a l'un ou l'autre, on a l'oscillation ou le passage de l'un à l'autre.

À partir du modèle tadjellien, lorsqu'on se place du côté du pôle des relations entre groupes, les individus ont la représentation d'un univers dichotomisé : leur groupe d'appartenance et les autres groupes. Le « besoin » d'une identité positive les amène à valoriser leur groupe par rapport aux autres. C'est alors cette perception, cette connaissance, cette représentation de leur environnement qui les conduit, via la motivation à une positivité du soi, à discriminer les membres des autres groupes au niveau évaluatif et comportemental. Un sujet de la connaissance est alors premier par rapport au sujet de l'action et des évaluations. Chez Sherif, nous avons vu que ce sont les types d'interactions entre groupes – et partant des comportements réciproques que les membres de deux groupes sont amenés à avoir les uns envers les autres – qui sont à l'origine des représentations entre groupes et des évaluations différentielles que les gens sont amenés à effectuer. On a là deux types de causalités linéaires, la première allant des représentations cognitives aux comportements et évaluations, la seconde partant des comportements pour déterminer les représentations et évaluations. On peut aussi considérer que nous sommes en présence de causalités circulaires reliant les représentations, évaluations et cognitions (voir dans le chapitre sur les processus socio-centrés le modèle de la différenciation catégorielle).

Représentation schématique de la Théorie de l'Identité Sociale
(TIS)



« Ils sont tous pareils, nous sommes différents »

Nous avons vu que la stéréotypie amenait les gens à nier les différences entre les individus qui appartiennent à un groupe, à accentuer la similarité perçue entre ces individus, à penser que la variabilité des caractéristiques que possèdent les individus dans un groupe est faible. Dans le domaine des recherches sur les relations entre groupes, on a longtemps considéré comme acquis, à la suite notamment des travaux d'Henri Tajfel, que l'accentuation des différences perçues entre des

individus appartenant à deux groupes distincts allait de pair avec une accentuation des ressemblances perçues entre des gens appartenant à un même groupe. À la différenciation intergroupes (un effet de contraste ou de différenciation cognitive) devait correspondre une indifférenciation intragroupe (un effet d'assimilation ou de stéréotypie cognitive).

L'idée dominante était alors que les différenciations à l'intérieur des groupes et entre les groupes étaient liées négativement ou inversement liées. Cependant, on s'est assez vite rendu compte que, très souvent, les gens avaient tendance à plus stéréotyper les membres des groupes de non-appartenance que ceux des groupes auxquels ils appartiennent. À une différenciation entre groupes ne correspond pas nécessairement une augmentation de l'homogénéité de l'endogroupe. Au contraire, on observerait une tendance pour les individus à percevoir leurs groupes d'appartenance comme plus hétérogènes ou plus différenciés (donc moins stéréotypés) que les groupes dont ils ne font pas partie. Autrement dit, l'appartenance à un groupe peut aller de pair avec la perception d'une hétérogénéité de cet ensemble. Cette tendance à voir son groupe d'appartenance comme relativement moins homogène qu'un groupe dont on ne fait pas partie – ou la tendance pour un groupe à être perçu comme plus hétérogène par ses membres que par des individus qui n'en font pas partie – a été qualifiée de *Out-group homogeneity effect* (Quattrone, 1986 ; Quattrone et Jones, 1980). De nombreuses explications ont été avancées pour rendre compte de la perception d'une plus ou moins grande homogénéité (ou d'une plus ou moins grande stéréotypie) à l'intérieur d'un groupe (voir encadré ci-après). Les principes explicatifs évoqués relèvent de deux grandes approches : cognitive d'un côté et motivationnelle de l'autre (pour une revue détaillée, voir Devos, Comby et Deschamps, 1996).

Dans la perspective cognitive, la question est de savoir de quelle manière les individus traitent les informations auxquelles ils sont soumis et formulent des jugements plus ou moins stéréotypés. Les individus sont envisagés comme des observateurs qui traitent les informations en fonction de leurs capacités et formulent des jugements – en toute bonne foi – sur la base des informations dont ils disposent.

Explications cognitives des jugements de variabilité à l'intérieur des groupes

– La familiarité (modèle en termes d'exemplaires) : plus on est familier avec les membres d'un groupe, plus on connaît de membres de ce groupe, plus on a des contacts fréquents et des expériences riches avec eux, plus on possédera en mémoire d'informations ou de connaissances sur ce groupe et plus on aura tendance à percevoir ce groupe comme hétérogène ou peu stéréotypé. Corrélativement, comme on connaît en général mieux les groupes auxquels on appartient que ceux auxquels on n'appartient pas, il en résulte que nos groupes d'appartenance sont perçus comme plus hétérogènes (moins stéréotypés) que les groupes de non-appartenance. Le facteur déterminant est la simple quantité d'information à laquelle les gens sont exposés ; par contre, les processus par lesquels les informations sont traitées sont les mêmes qu'il s'agisse d'un groupe d'appartenance ou de non-appartenance (Linville, Salovey et Fischer, 1986).

– Différents niveaux dans le stockage des informations (modèle en termes d'abstraction) : ce sont beaucoup plus les processus par lesquels les informations sont traitées qui sont déterminants car même si des individus disposaient d'informations identiques en ce qui concerne différents groupes, ils ne les traitent pas forcément de la même façon. Les individus stockeraient d'une part des informations sur les groupes considérés chacun comme un tout et d'autre part des informations sur les individus qui constituent chacun de ces groupes. Lorsque ces individus forment par la suite des jugements sur ces groupes, ils n'utilisent pas forcément ces informations de la même façon. Lorsqu'il s'agit, d'un groupe de non-appartenance, ils auraient tendance à ne rappeler que les informations concernant le groupe dans son ensemble. Lorsqu'il s'agit d'un de leurs groupes d'appartenance, ils rappelleraient à la fois les informations concernant le groupe dans son ensemble et celles dont ils disposent sur les individus qui composent ce groupe. Les informations concernant les individus sont alors susceptibles de pondérer celles qui concernent le groupe. Les informations au niveau individuel concernant des individus singuliers (notamment le soi) augmentent la variabilité perçue au sein du groupe (Judd et Park, 1988).

– L'existence de sous-groupes pertinents : Les connaissances relatives à un groupe seraient organisées selon une structure qui comprend différents sous-groupes ou sous-types. Les jugements de variabilité seraient alors médiatisés par le nombre de sous-groupes signifiants et pertinents que les individus perçoivent à l'intérieur d'un groupe. Cette structure serait plus différenciée, plus complexe dans le cas des groupes auxquels on appartient. Les groupes d'appartenance seraient alors vus de façon plus hétérogène, moins stéréotypée, que les groupes de non-appartenance (Park, Ryan et Judd, 1992).

Dans la perspective motivationnelle, on explique les jugements homogénéisants ou de variabilité à l'intérieur d'un groupe par des motivations qui sous-tendent ces jugements. Autrement dit, à quel besoin satisfait ou répond le fait de percevoir un groupe homogène ou hétérogène ? Et l'effet d'homogénéisation des groupes de non-appartenance est loin d'être une règle absolue, l'inverse étant aussi observé en fonction des situations (un *In-group homogeneity effect*). Les individus sont envisagés comme étant engagés ou motivés par rapport à leurs perceptions et les jugements ont une valeur stratégique.

Explications motivationnelles des jugements de variabilité à l'intérieur des groupes

– L'identité sociale positive : Une des motivations fréquemment invoquée, à la suite des travaux de Tajfel, est le besoin d'une identité positive. L'appartenance à un groupe minoritaire constituerait une menace pour l'identité et l'estime de soi des individus qui le composent. Ils répondraient alors à cette menace en accentuant la perception qu'ils peuvent avoir de leur homogénéité relative : ils « resserraient les rangs », formeraient davantage une entité et se montreraient plus solidaires que les groupes de non-appartenance. En accentuant l'homogénéité relative de leur groupe sur des dimensions connotées positivement ou simplement importantes pour leur identité, cela leur permettrait de rétablir ou de préserver une spécificité de leur groupe, de préserver ou de rétablir une identité sociale menacée. Les individus appartenant à des groupes majoritaires n'éprouveraient pas de semblable menace. Leur identité sociale étant assurée, ils mettraient plutôt l'accent sur leur hétérogénéité. Ils tenteraient moins de s'affirmer comme un groupe et se présenteraient au contraire comme des ensembles d'individualités qui contrastent avec l'homogénéité des minoritaires (Simon et Brown, 1987).

– Assimilation et différenciation entre soi et autrui : Comme dans le cas des rapports entre identité sociale et identité personnelle, deux motivations sont conceptualisées comme renvoyant à des forces opposées. Les individus éprouveraient le besoin de se sentir relativement similaires ou proches d'autrui d'un côté, chercheraient à préserver leur unicité, leur spécificité, leur individualité de l'autre. Lorsqu'on se situe aux deux extrémités de cette opposition (besoin de similitude avec autrui *versus* besoin d'unicité), la sécurité et le bien être de l'individu seraient menacés. En effet, une complète dépersonnalisation n'offrirait pas de base pour se définir et une trop forte individualisation rendrait vulnérable à l'isolement et à la stigmatisation. Tout mouvement vers l'un des pôles de cette opposition activerait une tendance opposée afin de rétablir un équilibre. Les individus chercheraient alors à éviter une définition de soi qui serait trop personnalisée ou trop dépersonnalisée. De

plus, les groupes sont plus ou moins inclusifs de la masse au petit groupe. Si l'individu se situe par rapport à un groupe très inclusif, dans la mesure où cette appartenance ne satisfait pas le besoin de différenciation, l'attention serait focalisée sur les différences entre soi et les autres membres de ce groupe. Donc, plus le groupe est étendu, plus il devrait être perçu de manière hétérogène. Par contre plus le groupe est exclusif, limité, moins le besoin de similitude est satisfait puisque les différences entre les individus deviennent saillantes, plus l'attention serait focalisée sur les ressemblances et l'accent serait mis sur l'homogénéité de ce groupe (Brewer, 1993).

– Discriminations et désindividualisation : Les comportements de discrimination à l'égard des membres d'un groupe sont favorisés, encouragés, voire justifiés lorsque ce groupe est envisagé comme un tout homogène, déshumanisé, composé de membres identiques ou interchangeables. Il est plus difficile d'adopter des comportements de ce type face à un groupe qui renvoie à un ensemble hétérogène, composé de singularités. Les individus pourraient alors être motivés à percevoir les groupes de non-appartenance comme étant homogènes (ce qui permet, le cas échéant, de justifier les comportements de discrimination adoptés à leur égard) et à tenter de donner l'impression que leurs groupes d'appartenance sont relativement hétérogènes (afin d'éviter qu'ils fassent l'objet de tels types de comportements) (Wilder, 1986). – Valider ses opinions : Comme on l'a vu avec Festinger, les gens éprouvent le besoin de valider leurs opinions. On disposerait de deux moyens pour augmenter la confiance qu'on a dans nos opinions : penser qu'une large proportion de nos congénères les partage ou penser que ces personnes ont des valeurs, des attitudes, des centres d'intérêt hétérogènes. Dans le second cas, les gens sont amenés à penser que le consensus auquel ils souscrivent ne se ramène pas à un biais commun, reflet des caractéristiques des personnes, mais qu'il découle de l'objet lui-même. L'hétérogénéité interne à un groupe d'appartenance pourrait alors permettre aux membres d'augmenter la confiance qu'ils ont dans les prises de positions communes auxquelles ils souscrivent (Goethals, Allison et Frost, 1979).

– Rendre les groupes de non-appartenance prédictibles : Les groupes de non-appartenance sont en général évalués de façon négative et sont vus fréquemment par les individus comme constituant une menace. Face à des personnes que les individus n'apprécient pas et qui sont source d'anxiété pour eux, les individus seraient particulièrement vigilants. Cela leur permettrait de diminuer leur anxiété en pensant que la menace sera plus facile à gérer si le comportement de ces personnes est prédictible car s'ils savent – ou pensent savoir – de quelle façon les membres de ces groupes vont se comporter, ils se sentent davantage prêts à interagir avec eux et leur anxiété diminue. Plus un groupe est perçu comme homogène, plus les individus s'estiment en mesure de prédire les comportements des personnes qui le composent. Un groupe homogène est alors un groupe plus prédictible (Stephan, 1977).

D'autres pistes d'interprétation de cet « effet » peuvent être envisagées. Par exemple, il semble que l'on puisse facilement interpréter

cette recherche de la différence entre les individus, de la singularité à l'intérieur des groupes, comme renvoyant à une norme sociale en vigueur dans nos types de culture. C'est ce qu'avancait déjà à la fin du XIX^e siècle un sociologue tel que Simmel (1890, 1989) pour qui, dans nos sociétés occidentales, le thème de la singularité, de l'individualité, de la différence est doté de davantage de valeur que celui de la similitude. Il s'agit déjà ici d'une explication alternative à celles qui sont avancées jusqu'ici pour rendre compte du « Out-group homogeneity effect ». Le groupe d'appartenance est plus dans la norme que les groupes de non-appartenances.

Catégorisation ensembliste et prototypicaliste

Le modèle de la catégorisation (ou les modèles qui en sont plus ou moins directement issus) s'avérait impuissant à intégrer un certain nombre de résultats – notamment ceux concernant le « Out-group homogeneity effect ». Au-delà des explications cognitives et motivationnelles de cet effet que l'on a pu aborder, il convient de faire appel à d'autres modèles qui pourraient compléter l'explication de la manière dont les différenciations au sein des groupes d'appartenance et de non-appartenance sont modulées.

Dans le modèle de la catégorisation, les catégories sociales sont conceptualisées comme des entités nettement délimitées. Les catégories sont définissables par des ensembles de caractéristiques qui permettent de différencier chaque catégorie des autres. Tous les éléments de la catégorie possèdent en commun les caractéristiques par lesquelles, précisément, la catégorie est définie. Il s'agit là d'une perspective de type ensembliste dans laquelle les catégories sont des ensembles aux contours bien dessinés.

À cette perspective de type ensembliste, on peut en opposer une autre. Certains auteurs (voir par exemple Eleanor Rosch, 1975 ; 1978) ont soutenu l'idée selon laquelle les catégories perceptives et sémantiques étaient naturellement formées et définies autour de points focaux, appelés prototypes. Un prototype est un élément qui est considéré comme définissant le mieux la catégorie, qui en est le meilleur représentant ou le

modèle. Chaque objet sera alors plus ou moins typique d'une catégorie selon sa proximité par rapport au prototype et l'on parlera de son degré de typicalité. Un moineau ou un pigeon pour les urbains n'est pas davantage un oiseau que n'importe quel gallinacé (ou qu'une autruche) si l'on considère l'ensemble des conditions nécessaires et suffisantes pour que tel élément figure dans la catégorie des oiseaux et tel autre non. Et pourtant, on a tendance à considérer que si. C'est ce qui correspond à la définition horizontale de la catégorisation prototypicaliste : au sein des catégories, la typicalité des éléments varie. Par ailleurs, les catégories varient dans leur degré relatif d'inclusion. Par exemple, « caniche », « chien », « mammifère », « animal », « chose vivante », sont des catégories d'inclusion croissante. Celles du haut de l'échelle sont appelées super-ordonnées, en comparaison avec celles du bas, désignées comme subordonnées. Ces différents niveaux de catégorisation sont à la base de la théorie de l'auto-catégorisation (voir encadré, p. 27).

Avec la catégorisation prototypicaliste on a là le passage d'une conception ensembliste, où la catégorie correspond à un ensemble d'éléments plus ou moins indifférenciés, à une conception prototypique, dans laquelle les catégories sont des ensembles flous, constitués d'éléments qui appartiennent plus ou moins à la catégorie et qui lui sont ainsi, en quelque sorte, plus ou moins centraux. On a ainsi l'opposition entre deux conceptions : d'un côté les catégories sont considérées comme des ensembles discontinus et composés d'éléments partageant les mêmes caractéristiques, donc, séparées par des limites nettes, et définies par un nombre restreint de critères ; d'un autre côté, les catégories sont conceptualisées comme étant organisées autour d'un noyau central, mais elles sont dépourvues de limites claires qui permettraient de définir de façon nette l'appartenance ou la non-appartenance à ces ensembles. Ces catégories « naturelles » ne sont pas, comme les concepts construits, définissables par des ensembles de caractéristiques qui permettraient de différencier de façon absolue chaque catégorie des autres. Ces catégories naturelles s'organisent autour d'une signification centrale formée par les meilleurs exemples de la catégorie ou si l'on veut par les exemples paradigmatiques. Et ces noyaux centraux seraient entourés, dans un ordre de ressemblance décroissante, par les autres membres de la catégorie.

Chaque catégorie possède alors une structure interne. Ces catégories « réelles » ou « naturelles » ne sont pas « aristotéliennes » comme le mentionne Rosch (1975, p. 193-194) dans le sens où il ne s'agit pas d'« entités logiques, nettement délimitées par des appartenances sur la base d'un ensemble simple de critères de définition, de sorte que tous les éléments qui possèdent les attributs correspondant aux critères partagent pleinement un même degré d'appartenance ». Au contraire, le concept de structure interne porte sur une «... classe générale de définitions catégorielles qui ne proposent pas uniquement des critères de définition avec des frontières nettes d'appartenance et qui impliquent que des membres d'une même catégorie puissent être considérés comme représentant différemment la signification de la dénomination catégorielle ».

Les catégories naturelles posséderaient donc une structure. De plus, ces catégories naturelles ne posséderaient pas de frontières clairement définies. Une des implications de ces travaux sur les prototypes est de nous permettre d'insister sur le fait qu'il pourrait bien exister en quelque sorte des degrés dans l'appartenance à des catégories. Et l'on serait alors amené à abandonner la conception trop simple de la cohésion comme produit de l'agrégation du semblable au semblable (Deschamps, 1990).

Dès lors, on est à même d'avancer une autre interprétation du « Out-group homogeneity effect ». Si les individus perçoivent une plus grande hétérogénéité à l'intérieur de leurs groupes d'appartenance, il faut admettre que la catégorisation ensembliste et la catégorisation prototypicaliste sont deux processus qui agissent conjointement mais à des niveaux différents lors de toute interaction entre individus caractérisés par leur appartenance à différents groupes. À la différenciation intergroupes observable lors d'un grand nombre d'interactions entre groupes correspondrait : 1) une accentuation des ressemblances perçues à l'intérieur des hors groupes (fonctionnement selon le processus de la catégorisation ensembliste) et 2) une hétérogénéité interne aux groupes d'appartenance (prototypicalité). En d'autres termes, les relations intergroupes se structureraient selon le processus de la catégorisation ensembliste, mais la prototypicalité rendrait mieux compte des relations au sein de l'endogroupe. Il n'en reste

pas moins que l'identité sociale et l'identité personnelle restent conceptualisées comme étant négativement liées : similitude entre les membres des exogroupe, donc forte identité sociale, hétérogénéité des individus à l'intérieur de l'endogroupe et donc forte identité personnelle.

Le modèle de la co-variation

Il existe d'autres façons d'envisager les rapports entre identité personnelle et identité sociale. Les pôles des comportements interpersonnels et intergroupes peuvent être conceptualisés comme n'étant pas mutuellement exclusifs. Des recherches sur les relations entre groupes (Deschamps, 1972 ; 1977) nous ont conduits à suggérer qu'un processus général de « centrisme » cognitif se manifeste lorsque des individus se représentent leur univers de façon dichotomique, comme étant partagé en deux catégories sociales mutuellement exclusives. En fonction de cette idée et de façon apparemment paradoxale, à la fois la valorisation de son groupe d'appartenance (ce que l'on peut ranger sous l'appellation de « sociocentrisme ») et la valorisation de soi par rapport à autrui (ce que l'on peut qualifier parallèlement d'« égocentrisme ») seraient accrues lorsque cette pensée dichotomique devient plus prégnante. L'hypothèse de base est alors que les tensions qui peuvent se rencontrer à différents niveaux sont liées et qu'on retrouve, au niveau des relations entre soi et autrui, une tension parallèle à celle mise en évidence au niveau des relations entre groupes ; cette tension ne serait plus en termes de solidarité/compétition, mais en termes de fusion/individualisation. Au-delà de la simple mise en évidence de ces différentes normes antagonistes qui régissent les comportements des sujets, il s'agissait de montrer que ces différents systèmes sont liés et varient ensemble (ou covariant) et qu'il suffit de renforcer expérimentalement le pôle compétition (ou concurrence, divergence, exclusion) pour que les sujets soient plus attirés par le pôle individualisation (ou différenciation de soi par rapport à autrui), et inversement. Si ces hypothèses s'avèrent fondées, l'individuel et le collectif ne peuvent plus être considérés comme des « réalités » opposées (et de ce fait au moins en partie mutuellement exclusives), mais doivent

beaucoup plus être envisagés comme des phénomènes – ou plutôt comme des constructions - qui peuvent se manifester de façon concomitante (pour une discussion plus détaillée, voir Deschamps, 1979 ; Deschamps et Devos, 1999). De nombreuses recherches apportent un support empirique sérieux à l'hypothèse de la co-variation ou de la variation concomitante de la différenciation entre groupes et de la différenciation entre soi et autrui (Brown et Deschamps, 1980 ; Deschamps, 1982a ; 1984 ; Deschamps et Volpato, 1984). Lorsque – pour une raison ou pour une autre – on fait en sorte que les sujets établissent une distance, une divergence, voire une discrimination entre groupes, la discrimination entre soi et les autres membres du groupe d'appartenance augmente parallèlement. Réciproquement, lorsque la différenciation entre soi et les autres membres du groupe d'appartenance s'accroît, la discrimination entre groupes augmente.

Une précision doit être apportée. Ce modèle de la co-variation s'applique plus spécialement aux individus membres de groupes privilégiés dans un rapport entre groupes. Si la différenciation entre groupes et l'homogénéisation intra-groupe ne vont pas nécessairement de pair, la variation concomitante des différenciations entre groupes et à l'intérieur du groupe d'appartenance dépend du statut relatif des groupes en présence (Deschamps, 1982b). Les membres d'un groupe de bas statut vont se penser comme déterminés par leur appartenance à ce groupe : les caractéristiques de leur groupe les définissent et ils se perçoivent comme homogènes, quelle que soit par ailleurs la différence qu'ils peuvent établir par rapport à l'autre groupe. Leur fonctionnement pourrait alors être proche de ce qui est prédit dans la perspective tadjfelliennne, même si des pesanteurs sociologiques peuvent s'opposer à un biais de favoritisme endogroupe. Les membres d'un groupe de haut statut et disposant de plus de capitaux matériels et symboliques (voir *infra* le [chapitre 7](#)) se pensent beaucoup moins comme déterminés par leur appartenance à leur groupe. Ils se perçoivent avant tout comme des êtres singuliers, individualisés, libres, autonomes, donc différenciés les uns des autres. Cette hétérogénéité intra-groupe ne les empêche néanmoins pas d'établir une distinction d'avec les membres des groupes qu'ils considèrent de statut inférieur et qu'ils homogénéisent. Nous y reviendrons.

Thèmes de réflexion

Différents modèles rendent compte de la production des identités.

Un premier s'ancre dans la perspective des rapports sociaux (Shérif) : les perceptions réciproques entre les groupes dépendant du type de rapport qu'ils entretiennent.

Un deuxième fait appel à des mécanismes cognitif et motivationnel (Tajfel) : dans cette perspective, l'identité sociale et l'identité personnelle sont conceptualisées comme étant négativement interdépendantes.

Une troisième option permet d'envisager l'identité sociale et l'identité personnelle comme indépendante l'une de l'autre et pouvant se manifester de façon conjointe.

Chapitre 4

L'apport des représentations à la problématique de l'identité

L'identité d'un individu n'est pas réductible à la connaissance qu'il a de lui-même et des autres. La réalité d'un groupe social n'est pas non plus réductible à la perception que ce groupe a de lui-même, ni au regard, fut-il scientifique, que d'autres groupes portent sur lui. En d'autres termes, les connaissances relatives aux individus et aux groupes entretiennent une certaine « distance » avec les objets qu'elles concernent. Au sens strict du terme, ce sont donc des représentations car elles permettent d'évoquer des objets toujours insaisissables dans leur globalité. Mais ces représentations ne résument pas à elles seules non plus le phénomène identitaire. En effet, tout comme ils disposent de connaissances et de croyances sur eux-mêmes et sur les autres, les individus disposent aussi de connaissances et de croyances sur le monde qui les entoure, sur la société dans laquelle ils vivent et sur certains objets importants de cette société. Ce sont là autant de représentations qui pourront intervenir dans le sentiment d'identité en s'imbriquant étroitement aux processus identitaires et en les faisant converger. Mais avant de développer davantage ce point, il nous paraît nécessaire de préciser la notion de représentation, puis de présenter brièvement la manière dont cette notion a été articulée avec celle d'identité.

Quelques aspects essentiels de la notion de représentation

Le terme de « représentation », d'usage courant en psychologie (Blanc, 2006), contient au moins deux significations. La première renvoie à l'action de rendre présent quelque chose d'absent. La seconde renvoie à

l'idée de substitution, où la représentation remplace son objet. On se réfère au premier sens lorsqu'on parle de la représentation imagée d'un événement historique. On se réfère au second lorsque, à propos de l'Assemblée nationale, on parle de représentation nationale. Avec ces deux significations, on évoque à la fois un processus dynamique « rendre présent », « remplacer » et le support ou l'agent de ce processus. Dans nos exemples, il peut s'agir d'une peinture ou de l'ensemble des députés. À partir de ces quelques éléments de définition, de très nombreux types de représentations peuvent être envisagés. Pour ce qui concerne notre propos, nous nous contenterons d'en évoquer trois. Le premier regroupe les représentations iconographiques. Ce sont les images, peintures, dessins ou photographies d'un objet, par exemple la photo du territoire français, prise depuis un satellite. Ces représentations se caractérisent par deux points. Elles entretiennent un fort rapport d'analogie avec leurs objets (elles y ressemblent) et leur élaboration est toujours antérieure à leur capacité d'évocation. Le second type de représentation regroupe les représentations symboliques. Elles sont constituées de signes qui décrivent les propriétés de leurs objets, par exemple la carte géographique du territoire français. Leur compréhension nécessite la maîtrise d'un code. Une fois constituées, les représentations iconographiques et les représentations symboliques peuvent exister en dehors de toute activité humaine. Ce n'est pas le cas de ce que l'on va appeler des représentations cognitives, nécessairement véhiculées et actualisées par des individus. Ces représentations cognitives regroupent tout autant des éléments iconographiques, que l'on pourrait appeler des images mentales (Denis, 1989), que des éléments symboliques relatifs à leurs objets. Pour le sujet, elles concrétisent la réalité d'un objet lorsque ce dernier n'est pas immédiatement perceptible. Peu ou prou, avec plus ou moins de précision, nous sommes tous capables de mobiliser une représentation du territoire français. À l'évidence, la réalité de ce territoire n'est pas réductible à la représentation que nous pouvons en avoir. Toutefois, cette représentation nous permet de réaliser des opérations très diverses, comme par exemple décider si Paris se situe plutôt dans le nord ou plutôt dans le sud du territoire, ou encore estimer la distance entre Rennes et Lyon. En y réfléchissant bien, on pourra même concevoir que ces opérations ne sont possibles que dans la mesure

où nous disposons d'une représentation du territoire. Tant et si bien qu'en l'absence de tout autre support, c'est cette représentation qui concrétise, pour nous, la réalité de ce territoire. Enfin, on remarquera qu'à partir d'une telle représentation cognitive, il est possible de communiquer à propos de l'objet (c'est d'ailleurs ce que nous sommes en train de faire). Et nous en arrivons là à un aspect essentiel de la notion de représentation cognitive : dans certains cas, elles peuvent être partagées par plusieurs individus. Cela signifie, que ces représentations rassemblent à peu près les mêmes contenus chez des individus différents. Mais le caractère partagé d'une représentation cognitive est partiellement déterminé par la nature de l'objet qu'elle concerne. Par exemple, on peut imaginer que la représentation qu'un individu a de lui-même est moins partagée (ou si l'on préfère, plus spécifique), que la représentation que ce même individu a de son groupe d'appartenance. Dans le premier cas, « l'objet » dont il est question implique au premier chef une personne unique. Dans le second et par définition, il implique un plus grand nombre d'individus.

Les liens théoriques entre représentation et identité

À partir des considérations évoquées plus haut, il devient possible d'envisager plusieurs types de représentations en fonction des objets qu'elles concernent et en fonction de leur caractère plus ou moins partagé. Précisément, on peut tout d'abord distinguer des représentations de soi, produites par un individu à propos de lui-même, puis des représentations intergroupes, partagées par un groupe et relatives au groupe lui-même ou à un autre groupe. Nous pouvons encore distinguer des représentations sociales, partagées par un groupe et relatives à un objet de son environnement, puis des représentations du social, partagées par un groupe et relatives aux hiérarchies sociales. Enfin, nous distinguerons des représentations collectives, partagées par une société dans son ensemble et relatives à des aspects très généraux du monde.

Ces distinctions ne sont pas de pure forme car elles permettent de pointer une insuffisance dans la manière dont les auteurs envisagent généralement les liens entre identité et représentations. On constate, en effet, que pour la plupart d'entre eux, la notion de représentation ne se

comprend qu'à quelques-uns des niveaux que nous venons de décrire. Par exemple, pour plusieurs auteurs (Moscovici, 1961 ; Breakwell, 1993), c'est de représentations sociales qu'il s'agit, tandis que pour Doise (1973) le problème se situe davantage au niveau des représentations intergroupes. Pour Lorenzi-Cioldi et Dafflon (1999, p. 133), « ce sont des représentations et des croyances qui se rapportent à la structure sociale dans son ensemble... qui modulent les processus d'acquisition et d'expression de l'identité sociale ». En d'autres termes ce sont des représentations du social. Markus (1977), quand à lui, propose tout d'abord de considérer le soi comme une structure cognitive. Il envisage donc le lien identité/représentation de soi. Mais plus tard, il écrira que « les représentations sociales sont des blocs sur lesquels le soi se construit » (Oyserman et Markus, 1998, p. 118), évoquant notamment des représentations que, pour notre part, nous qualifierions volontiers de collectives (individualisme *versus* collectivisme, voir [chapitre 6](#)). Guichard (2004), propose les notions de « cadre identitaires », proche de ce que nous appellerions des représentations intergroupes et de « forme identitaire subjective », proche des représentations de soi. Enfin, Zavalloni (1972) propose une conception où s'entremêlent représentation de soi, représentations intergroupes et représentations sociales (voir [chapitre 1](#)). Tous ces exemples nous montrent trois choses :

- Ils suggèrent d'une part que la problématique de l'identité ne peut vraisemblablement pas faire l'économie de la notion de représentation. En un sens, c'est bien cette notion qui nous permet de comprendre les distances que l'individu perçoit entre le groupe et lui-même. C'est elle qui nous permet de comprendre la distance entre le Je et le Moi dont parlait James (voir [chapitre 1](#)), entre un sujet acteur de la connaissance de lui-même et un sujet objet de cette connaissance.
- Ils suggèrent par ailleurs, que la notion de représentation nous permet de formaliser l'idée d'un « environnement humain qui est à la fois intérieur et extérieur au sujet » (Marc, 2005, p. 20) et qui exprime la dimension proprement psychosociale de l'identité. Ce sont finalement les représentations que nous partageons avec d'autres, mais dont nous avons singularisé

certaines aspects qui font de nous des êtres à la fois individuels et collectifs.

- Ils suggèrent enfin qu'une approche globale de l'identité se doit de prendre en compte simultanément tous les niveaux de représentation susceptibles d'intervenir dans ce phénomène. De telle sorte que l'on puisse envisager la question de l'identité autant d'un point de vue intra- et inter individuel, que d'un point de vue positionnel – référé aux insertions sociales des individus – ou idéologique, référé aux croyances qui traversent les groupes et la société (Doise, 1982).

Imbrication et convergence des processus identitaires

Les opérations de catégorisation, de stéréotypie, de comparaison sociale ou d'attribution ne se déroulent pas dans un monde vide de significations. Elles sont mises en œuvre par des individus qui disposent de très nombreuses représentations de ce monde. Or, ces représentations entretiennent entre elles une relative compatibilité. Selon Rouquette (1996, p. 167) les raisons de cette compatibilité sont à rechercher au niveau de l'idéologie qui « rend un ensemble de croyances, d'attitudes et de représentations à la fois possibles et compatibles au sein d'une population ». On peut, bien sûr, ne pas être d'accord avec l'idée selon laquelle ce serait l'idéologie qui permettrait de rendre compte de la cohérence entre des représentations différentes. Mais là n'est pas l'essentiel. Car poursuivant son raisonnement, Rouquette avance l'idée d'une hiérarchie des phénomènes : les idéologies surdétermineraient les représentations, qui surdétermineraient à leur tour les processus de la cognition sociale. Signalons à ce propos que plusieurs recherches (Moliner et Tafani, 1997 ; Rateau, 2000) fournissent des démonstrations empiriques assez convaincantes d'une partie de ce mécanisme. Ces recherches montrent notamment que les jugements portés sur un objet social sont effectivement déterminés par la représentation que les individus ont de cet objet. Ce résultat nous paraît d'une importance capitale car il suggère que la cohérence que l'on peut observer chez un même individu, ou entre des individus d'un même groupe, quant aux

prises de position concernant leur environnement social, provient des représentations qu'ils partagent.

Étendu à la problématique de l'identité, ce constat conduit à penser que certaines représentations pourraient bien être à l'origine de la convergence des processus identitaires. En d'autres termes, le fait de partager des représentations communes pourrait bien conduire les individus à mettre en œuvre, de manière sensiblement identique, des processus identitaires semblables. Pour l'essentiel, les représentations dont il s'agit ici sont des représentations collectives et des représentations du social. Dans les [chapitres 6](#) et 7, nous verrons en effet que ces représentations peuvent avoir un impact considérable sur le déroulement des processus qui concourent au sentiment d'identité, en les imbriquant les uns aux autres et en les faisant converger dans une même direction.

Thèmes de réflexion

On peut distinguer divers types de représentations qui sont plus ou moins partagées entre les agents sociaux : des représentations de soi, des représentations intergroupes, des représentations sociales, des représentations du social, des représentations collectives.

Ces différents niveaux de représentation permettent d'aborder la question de l'identité en articulant des approches intra-individuelles, interindividuelles, liées aux positions que les individus occupent dans la société, et en fonction de croyances partagées dans un espace social.

Chapitre 5

Les représentations identitaires

Les processus identitaires permettent aux individus d'élaborer et de maintenir des connaissances à propos d'eux-mêmes et d'autrui, à propos des différents groupes auxquels ils appartiennent et à propos des différents groupes avec lesquels ils sont en interaction.

Comme indiqué au chapitre précédent, ces ensembles de connaissances sont des représentations. Nous avons choisi de les nommer des représentations identitaires parce qu'elles autorisent, en même temps qu'elles les cristallisent, les comparaisons, les similitudes et les différenciations. C'est en ce sens que les représentations identitaires constituent le fondement du sentiment d'identité.

Le soi comme représentation cognitive

Tout individu dispose d'un ensemble d'informations ou de croyances sur lui-même. Ces éléments peuvent être de nature très diverse (attributs, intérêts, activités, etc.) et c'est à eux que l'on se réfère lorsqu'on souhaite se définir ou éventuellement se présenter. Par ailleurs, ces éléments ne sont pas simplement superposés les uns aux autres. Ils entretiennent des liens. Par exemple, il nous paraîtra logique d'aimer les animaux domestiques et de posséder un chien, mais plus étrange d'adorer la lecture et de ne jamais lire. En outre certains de ces éléments ont à nos yeux plus d'importance que d'autres : se savoir homme ou femme a probablement plus de poids que savoir que l'on préfère la viande ou que l'on déteste le poisson. Enfin, les connaissances que nous avons de nos caractéristiques personnelles peuvent être mobilisées alors même que ces caractéristiques ne nous sont pas directement perceptibles au moment où

nous les évoquons. Il nous est inutile d'éprouver le plaisir ou le déplaisir procuré par telle ou telle activité pour pouvoir déclarer, à un moment donné, qu'on aime ou qu'on n'aime pas la pratiquer, le souvenir seul de la sensation éprouvée nous suffit.

Dans une perspective cognitiviste, ces différentes informations constituent le Soi qui peut alors se définir comme la représentation cognitive que nous avons de nous-même (Martinot, 2002 ; Piolat, 1999). Il s'agit d'une structure dans la mesure où les éléments qui la composent sont inter-reliés. C'est une structure cognitive parce qu'elle est constituée d'éléments de connaissance relatifs à l'individu. À partir de ces postulats, plusieurs questions se sont posées.

- La première d'entre elles concerne la formation de telles structures cognitives. Pour y répondre, Mead (1934, 1963, voir [chapitre 1](#)) suggère l'existence d'un processus d'intériorisation du jugement d'autrui. Ce serait donc l'interaction sociale et le feed-back auquel elle donne lieu qui serait à l'origine de la construction du soi. Mais, pour d'autres auteurs (Markus, 1977), l'individu joue un rôle actif dans la construction de la connaissance qu'il a de lui-même, il est notamment capable de s'opposer au feed-back social ou bien de le filtrer en fonction de ses aspirations. Enfin, dans une autre perspective (voir [chapitre 2](#)), la connaissance de soi se développerait à partir des inférences que l'individu réalise à propos de ses propres comportements (Locksley et Lenauer, 1981). Selon ce point de vue, on peut évidemment supposer que les processus de comparaison sociale, d'auto-attribution ou d'auto-catégorisation (voir [chapitre 2](#)) jouent ici un rôle non négligeable.
- Une autre question concernant la connaissance de soi porte sur son organisation et son stockage en mémoire. Ainsi que le note Martinot (2004), la représentation de soi comporte de très nombreux éléments (aspect physique, goûts, souvenirs, capacités, etc.), ce qui empêche probablement l'individu d'y avoir accès en une seule fois à un moment donné. Il résulte de ce constat que, pour être utile, la représentation de soi se doit d'être structurée. Une première façon d'envisager cette structuration

consiste à supposer l'existence de plusieurs facettes ou niveaux du soi. Cette conception est contenue en germe dans les réflexions de Mead (1934, 1963), qui distingue dans le Soi, le Moi social et le Je personnel. On la retrouve chez d'autres auteurs (Marc, 2005 ; Martinot, 2002) qui, sous des formes diverses, suggèrent une structuration des connaissances sur soi selon qu'elles sont à usage privé ou public. Selon un autre point de vue, Markus (1977) propose la notion de « schéma de soi ». Il s'agirait de sous ensembles d'informations relatives à un domaine particulier. En fonction des contextes, ce ne serait pas les mêmes schémas qui seraient activés dans la mémoire de travail de l'individu. Cette conception présente l'avantage de rendre compte de l'aspect multidimensionnel de la représentation de soi. Nous disposerions de schémas stables, mais nous ne mobiliserions pas toujours les mêmes schémas. Dans une autre direction, Kihlstrom et Cantor (1984) distinguent deux types d'informations dans la représentation de soi. Le premier correspondrait à des connaissances sémantiques, abstraites, renvoyant à des caractéristiques personnelles, notamment des traits de personnalité. Le second correspondrait à des connaissances épisodiques, renvoyant à des expériences ou des comportements.

- Finalement, ces différentes conceptions de la structuration des représentations de soi répondent peu ou prou à la même préoccupation. Il s'agit de rendre compte du fait que selon les contextes, ce ne sont pas les mêmes aspects du soi qui paraissent saillants ou utiles, et qui seront donc activés ou exprimés par l'individu.
- Une troisième question relative aux représentations de soi concerne leur rôle dans le traitement de l'information. Ici, il nous paraît particulièrement pertinent d'évoquer les conceptions de Sedikides et Strube (1997) selon qui le traitement de l'information liée à soi est soumis à quatre motivations. La première concernerait la valorisation de soi et pousserait les individus à élaborer des représentations positives, par le biais de

sélections ou de transformations de l'information disponible. La seconde concernerait la vérification. Elle conduirait les individus à rechercher des confirmations de ce qu'ils pensent déjà d'eux-mêmes, dans un souci de cohérence ou de stabilité. La troisième motivation renverrait à la qualité de l'évaluation de soi et conduirait les individus à rechercher des situations leur permettant de réaliser les évaluations de soi les plus exactes possible. La quatrième concernerait l'amélioration de soi. Dans certaines situations, elle pousserait les individus à se comparer à des personnes jugées plus performantes ou compétentes dans le but d'apprendre quelque chose. On comprend ici que les deux premières motivations renvoient à un souci de préservation d'une image positive du soi, ainsi qu'à une certaine continuité du soi. Au contraire, les motivations suivantes joueraient un rôle plus dynamique en conduisant les individus à amender les connaissances dont ils disposent à propos d'eux-mêmes. En d'autres termes, le soi peut s'envisager à la fois comme une structure stable, un filtre cognitif modulant la perception de toute information contradictoire, et comme une structure souple en évolution constante.

Le soi comme filtre cognitif

L'idée de filtre cognitif suppose que les représentations de soi sont des constructions cognitives pouvant avoir un effet rétro actif sur les processus identitaires qui sont à l'origine de leur dynamique. En effet, les motivations de valorisation et de vérification du soi amèneraient les individus à opérer diverses sélections de l'information et à orienter leur traitement dans un sens particulier. En d'autres termes, la représentation de soi peut à la fois se concevoir comme la résultante de processus identitaires et comme un filtre qui modulerait la mise en œuvre et le déroulement de ces mêmes processus. Les résultats de plusieurs recherches vont dans ce sens. Tout d'abord, certains travaux suggèrent que la représentation de soi joue un rôle central dans le traitement de l'information. Ainsi, Rogers, Kuiper et Kirker (1977) montrent que

globalement les individus mémorisent mieux l'information lorsqu'elle est traitée en référence au soi. On se souviendra mieux d'une liste d'adjectifs si lorsqu'on la lit, on doit décider si chaque adjectif s'applique ou non à soi. Par ailleurs d'autres travaux montrent que l'information relative à soi est traitée plus rapidement et avec moins d'incertitude (Markus, 1977). Ensuite, en s'inspirant du modèle des schémas de soi, Martinot et Monteil (1995) montrent que les individus résistent à des informations contradictoires avec leur représentation de soi. Pour cela ils réalisent une expérience avec des élèves de collège, dont on connaît le niveau scolaire. Ils considèrent alors que les bons élèves ont un schéma de soi en termes de réussite scolaire tandis que les mauvais élèves ont un schéma d'échec. Tous ces élèves réalisent un premier exercice de mathématique à l'issue duquel ils sont publiquement évalués. On dit à certains élèves qu'ils ont réussi et à d'autres qu'ils ont échoué. Tous les élèves doivent ensuite juger du caractère auto-descriptif d'une liste de traits qu'on leur présente. Parmi ces traits, certains sont liés à l'échec (par exemple inattentif, paresseux, etc.). On constate alors que les bons élèves mettent beaucoup plus de temps pour estimer comme auto-descriptifs les traits liés à l'échec. Tout se passe donc comme s'ils résistaient à l'information venant contredire leur représentation de soi.

Enfin, toute une série de travaux (Martinot, 2002) montre que la représentation de soi est un point de référence dans le traitement de l'information sur autrui. Par exemple, lorsque les individus sont amenés à estimer les ressemblances entre eux-mêmes et autrui, c'est la représentation de soi qui leur sert de point de référence (voir encadré, p. 95). Toutefois, ce phénomène n'est observé que lorsque les individus ne possèdent que peu d'informations sur autrui.

En conclusion, comme l'écrit Martinot (2002, p. 127), « le soi peut être considéré comme étant une structure de connaissance bien organisée. Cette structure interne est facilement accessible, influence les processus sélectifs et est utilisée pour organiser, catégoriser ou interpréter l'information sur autrui. Elle est l'ossature à partir de laquelle nous guidons l'interprétation et la régulation de nos propres expériences sociales ».

L'estime de soi

L'une des manifestations les plus spectaculaires du rôle de filtre que joue la représentation de soi se rencontre très probablement dans les activités d'auto-évaluation. Globalement, les nombreux travaux portant sur cette question renforcent le postulat avancé par Tajfel et Turner (1979) dans la théorie de l'identité sociale. Selon ce postulat, les individus s'efforceraient de préserver ou de promouvoir leur estime d'eux-mêmes. Dans la théorie de l'identité sociale (voir [chapitre 3](#)), cette motivation repose en partie sur l'évaluation que nous faisons de notre groupe d'appartenance. Mais sur le plan de l'identité personnelle, la valorisation du soi repose aussi sur des comparaisons à autrui, sur l'explication que nous apportons à nos succès ou à nos échecs ainsi que sur la manière dont nous envisageons l'avenir.

En matière de comparaison à autrui, plusieurs travaux mettent en évidence des stratégies permanentes d'auto-valorisation. Par exemple, les individus auront tendance à se comparer aux autres en utilisant des critères qui leur sont *a priori* favorables (Tesser, 1988). Dans le même sens, lorsqu'il s'agit de porter un jugement sur autrui, ce qui est une forme indirecte de comparaison, nous aurons tendance à sélectionner les critères que nous estimons les plus désirables pour nous-même (Lewicki, 1983). Enfin, de façon assez irréaliste, la majorité d'entre nous pense être au-dessus de la moyenne des membres des différents groupes auxquels elle appartient, et ce autant en ce qui concerne ses traits de personnalité que ses compétences (Sedikides et Gregg, 2003 ; Sedikides et Strube, 1997). C'est ainsi, par exemple, que 90 % des professeurs de Lycée pensent être meilleurs enseignants que leurs collègues ! (Blackburn, Pellino, Boberg et O'Connell, 1980).

On retrouve la même tendance à s'auto-valoriser lorsqu'il s'agit d'expliquer succès ou échecs. En premier lieu, nous nous rappelons mieux des premiers que des seconds (Greenwald, 1980) et nous leur accordons beaucoup plus d'importance (Gilovich, 1983). Ensuite, nous manifestons un biais d'auto-complaisance quasi systématique en attribuant les premiers à des causes internes et les seconds à des causes externes (voir [chapitre 2](#)).

Ces stratégies de valorisation de soi se manifestent aussi dans l'optimisme peu réaliste dont, en général, nous faisons preuve en pensant à l'avenir (Weinstein, 1980). Par exemple, la plupart des automobilistes pensent courir moins de risques d'accident que les autres (Delhomme et Meyer, 1997).

Discrimination et estime de soi

Dans le paradigme des groupes minimaux (voir encadré, p. 31), on observe régulièrement des effets de favoritisme endogroupe et de discrimination exogroupe. L'explication du phénomène repose sur la théorie de l'Identité Sociale. En discriminant un membre de l'exogroupe, les sujets feraient concrètement l'expérience d'une comparaison favorable à l'endogroupe et cette comparaison aurait pour conséquence un rehaussement de l'estime de soi. Certains auteurs ont tenté de confirmer cette explication. Branscombe et Wann (1994) sélectionnent deux groupes de sujets. Le premier est constitué de sujets qui se déclarent fortement identifiés à leur pays, les États-Unis. Le second est constitué de sujets peu identifiés aux États-Unis. Les sujets visionnent un film où l'on peut voir un match de boxe entre un Américain et un Russe. Selon les cas, c'est l'Américain ou le Russe qui gagne le match. Après quoi les sujets sont invités à répondre à un questionnaire de mesure de l'estime de soi. Ils doivent ensuite exprimer leurs attitudes à l'égard des Russes et enfin, ils répondent une nouvelle fois au questionnaire de mesure de l'estime de soi.

On constate que chez les sujets qui sont fortement identifiés aux États-Unis, l'estime de soi est plus basse lorsqu'ils ont vu le boxeur américain perdre. Les auteurs considèrent donc que ces sujets ont subi une menace identitaire. Par ailleurs, on constate que ces sujets expriment des attitudes plus défavorables envers les Russes que ceux qui n'ont pas subi de menace. Enfin, toujours parmi ces sujets, on constate que ceux qui ont exprimé les attitudes les plus négatives envers les Russes voient leur estime de soi remonter lors de la deuxième passation du questionnaire. En conclusion, il apparaît que la discrimination (ici l'expression d'attitudes négatives) peut être une réaction à une menace identitaire et qu'elle permet aux individus de rétablir leur estime de soi.

Le soi en évolution

L'idée d'une représentation de soi, entendue comme une structure cognitive souple, renvoie à deux phénomènes dont chacun d'entre nous a pu faire l'expérience. Le premier correspond au caractère évolutif du soi.

Par exemple, chacun sait bien qu'il n'est pas exactement le même à l'âge adulte que lorsqu'il était enfant. Le second correspond au caractère multiple du soi. Là encore, nous savons tous, peu ou prou et selon les circonstances, montrer ou cacher telle ou telle facette de nous-même. Ainsi, la fluidité du soi doit s'envisager au regard de facteurs liés au développement des individus et de facteurs contextuels.

- *Développement et évolution du soi*

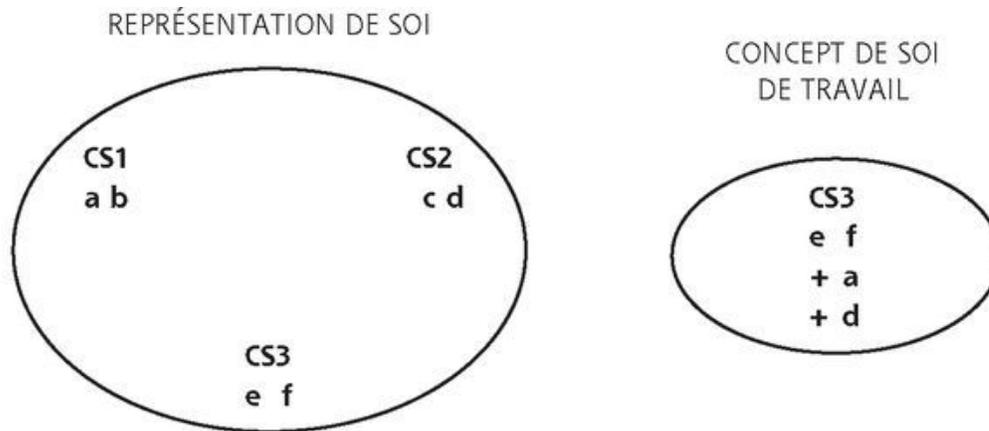
Au plan du développement, les recherches montrent qu'avant 5 ans, les enfants se décrivent surtout à l'aide de caractères observables (Harter, 1983). Ils évoquent des traits physiques, des activités ou des choses qu'ils possèdent (objets, animaux...) et très peu de traits concernant la personnalité ou les capacités. Ce n'est que plus tard, aux alentours de 7 ans, que l'on voit apparaître des traits de personnalité dans les autoportraits (Livesley et Bromley, 1973). La fréquence d'utilisation de ces traits augmente régulièrement jusqu'à l'âge de 14 ans. Selon Damon et Hart (1988), cette évolution correspond à 4 grandes étapes. À un premier stade, l'enfant peut utiliser des traits psychologiques pour se décrire, mais il n'en déduit aucune permanence en termes de conduites ou dispositions. Au second stade (âge scolaire) ce sont surtout les compétences qui dominent. Au troisième stade (pré-adolescence) les traits utilisés dans les autoportraits réfèrent avant tout aux relations à autrui. Enfin, à l'adolescence, la représentation de soi est intégrée. Elle englobe alors des cognitions relatives aux différentes appartenances sociales du sujet, ainsi que des traits de personnalités, des compétences, etc.

Cette évolution doit bien évidemment être mise en parallèle avec le développement cognitif de l'enfant, mais aussi avec des expériences de socialisation (famille, école, loisirs, etc.), de plus en plus variées (Piolat, 1999). De sorte qu'à l'âge adulte, une fois le développement cognitif aboutit, on peut considérer que des expériences nouvelles seront le principal facteur d'évolution des représentations de soi. Par exemple, de nombreux travaux montrent que l'expérience du passage à la retraite (L'Ecuyer, 1980), ou celle du chômage (Roques, 2004), peuvent avoir un

impact considérable sur ces représentations. D'ailleurs, selon L'Ecuyer (1994), six grandes périodes marquent les évolutions du Soi au cours de la vie : l'émergence du Soi, depuis la naissance jusqu'à trois ans ; la confirmation du Soi entre quatre et cinq ans ; l'expansion du Soi de six à dix ans ; la réorganisation du soi entre onze et vingt-cinq ans ; la maturation du Soi entre vingt-cinq ans et la cinquantaine et enfin la permanence du Soi à partir de soixante ans. Dans cette perspective, l'évolution du Soi ne se cantonne pas à l'enfance et à l'adolescence, mais se prolonge toute la vie durant.

- *Contextes et expression du soi*

Probablement en raison du grand nombre d'éléments qui les constituent, les représentations de soi offrent aux individus la possibilité de montrer différentes facettes d'eux-mêmes. Mais qu'est-ce qui motive le choix d'une facette particulière ? Pour Piolat (1999, p. 295), « ce sont des éléments du contexte situationnel et les buts que nous y poursuivons, qui activent les informations sur soi utiles ». Avant de donner des exemples de ce phénomène, il convient de revenir sur la question de la structuration des représentations de soi. Selon Markus et Wurf (1987) la représentation de soi serait constituée d'une collection de concepts de soi, qui constituerait les différentes facettes de l'individu. Certains de ces concepts seraient centraux dans la connaissance que le sujet a de lui-même, tandis que d'autres seraient périphériques parce que le sujet ne les considérerait pas comme fondamentaux pour se définir. À cette collection de concepts de soi, s'ajouterait une structure particulière : le « concept de soi de travail ». Cette structure temporaire serait composée d'une agrégation de connaissances sur soi, issues des différents concepts de soi (voir [Figure 5](#)). Dès lors, les caractéristiques du contexte social où se trouve l'individu à un moment donné détermineraient la pertinence des connaissances sur soi à mobiliser dans le concept de soi de travail. Et ce serait cette structure qui guiderait l'individu dans l'expression du soi. On aurait donc une superstructure composée de concepts de soi relativement stables et une sous-structure temporaire composée d'une configuration particulière de connaissances sur soi.



La représentation de Soi contient les concepts de Soi CS1, CS2, CS3. À chaque concept de Soi correspondent des traits (ab, cd, ef). Les circonstances amènent l'individu à considérer le CS3 comme pertinent dans une situation donnée, mais aussi les traits a et d, issus du CS1 et du CS2. Tous ces éléments se retrouvent temporairement dans le Concept de Soi de travail.

Figure 5

. Représentation de Soi et Concept de Soi de travail

Ce modèle dynamique permet de rendre compte à la fois de la stabilité du soi et de sa fluidité. C'est lui qui permet de comprendre que nous puissions à la fois nous présenter sous différentes facettes tout en conservant un sentiment de continuité du soi. Car chacun le sait, les circonstances nous conduisent bien souvent à moduler l'expression de ce que nous sommes. Par exemple, lorsqu'on demande à des individus de se décrire en compagnie de leurs parents ou d'un ami proche, on constate de nettes variations dans les descriptions produites (Smollar et Younis, 1985 ; Yardley, 1987). Dans le même sens, pour se décrire, des élèves citeront plus souvent leur race (*colored people*) ou leur sexe si, sur ces critères, ils sont minoritaires dans leur classe (Mc Guire et Mc Guire, 1988).

Les représentations intergroupes

Dans le [chapitre 2](#), nous avons vu que le processus de catégorisation sociale entraînait un phénomène important du point de vue identitaire : la stéréotypie. Toutefois, ce phénomène ne peut se concevoir que dans la mesure où les individus et les groupes en présence produisent des savoirs les uns sur les autres. Le phénomène de stéréotypie repose en effet sur

des cognitions (traits, comportements, etc.) que les individus vont associer à eux-mêmes, aux membres de leur groupe ou à ceux des exogroupes. En d'autres termes, le processus de catégorisation sociale produit des cognitions sur lesquelles se fonde la stéréotypie. Par exemple, pour avoir l'impression que les membres d'un groupe partagent tous la même caractéristique, encore faut-il connaître cette caractéristique (ils sont superstitieux, avares, etc.). Donc, tout comme l'individu dispose de connaissances ou de croyances relatives à lui-même, il dispose aussi de connaissances ou de croyances relatives aux différents groupes présents dans son environnement social. Pour qualifier ces cognitions, les psychologues sociaux ont introduit la notion de représentation intergroupes (Deschamps, 1973 ; Doise, 1973). Au contraire des représentations de soi, les représentations intergroupes ont un caractère éminemment collectif. C'est-à-dire que leurs contenus sont largement partagés par les membres d'un même groupe. Cela tient au fait que, comme le note Doise (1973), ces contenus se cristallisent à l'occasion d'interactions entre membres d'un même groupe. C'est par exemple quand les supporters d'un club sportif se retrouvent entre eux qu'ils évoqueront les comportements des membres du club adverse. Chacun pourra témoigner de son expérience propre, mais cette situation favorisera l'émergence de consensus. Enfin, les contenus d'une représentation intergroupes ont une portée relativement générale. Ils peuvent s'appliquer à un nombre important d'individus. Dans cette perspective, on peut considérer que les stéréotypes font partie des représentations intergroupes. Ils en sont les éléments les plus consensuels ainsi que ceux dont la portée est la plus générale.

Selon Doise (1973), les représentations intergroupes sont déterminées par la nature des rapports entre groupes en même temps qu'elles interviennent dans ces rapports.

- Comme les représentations de soi, les représentations intergroupes se forment et évoluent dans l'interaction sociale. Mais il s'agit d'une interaction qui se déroule dans des contextes où les appartenances groupales prennent le dessus sur les spécificités individuelles. En d'autres termes, il doit s'agir de contextes où les individus se perçoivent d'abord comme

membres de groupes sociaux. Dès lors, le contenu des représentations intergroupes sera déterminé par la nature des rapports entre ces groupes. Tout d'abord, comme l'a montré Sherif (Sherif *et al.*, 1961), la connotation de ce contenu dépend de la nature coopérative (connotation plutôt positive ou neutre) ou compétitive (connotation plutôt négative) de la relation intergroupes. Mais plusieurs travaux, antérieurs à la notion de représentation intergroupes (Avidgor, 1953, voir [chapitre 3](#)), montrent que la nature des rapports entre groupes affecte la signification même des caractéristiques que les groupes s'attribuent les uns aux autres.

- De par leur caractère collectif et la portée générale de leurs contenus, les représentations intergroupes vont pouvoir remplir deux fonctions dans l'interaction entre les groupes (Doise, 1973). D'une part, elles remplissent une fonction de justification des comportements d'un groupe à l'égard de l'autre. D'autre part, elles permettent d'anticiper ces comportements. La fonction de justification est illustrée par les recherches que nous venons de citer. Dans ces expériences, on constate généralement que lorsqu'un groupe attribue à l'autre des motivations plus compétitives qu'à lui-même, cela ne l'empêche pas de déployer une stratégie au moins aussi compétitive lors de l'interaction. Tout se passe donc comme si les individus tenaient le raisonnement suivant : « puisqu'ils ont été très hostiles à notre égard, nous avons été obligés de nous montrer nous-même agressifs et hostiles ». En d'autres termes, les comportements agressifs d'un groupe se justifient par les motivations qu'il attribue à l'autre.
- La fonction anticipatrice est illustrée par une expérience de Doise (1969). Dans cette recherche, l'auteur utilise sensiblement la même démarche que dans les expériences précitées, à la différence que les sujets produisent les descriptions des groupes avant que l'interaction réelle n'ait eu lieu. On constate pourtant le même type de résultats. Dans l'expectation d'une interaction compétitive, chaque groupe prête à l'autre des motivations plus

hostiles qu'à lui-même. Selon Doise, cette stratégie faciliterait l'action du groupe parce que finalement, elle la rend légitime par avance.

- Signalons enfin que des travaux plus récents (Moliner et Gutermann, 2003 ; Vinet et Moliner, 2006) suggèrent que les représentations intergroupes remplissent aussi une fonction explicative. En effet, on a pu montrer qu'elles contiennent des éléments que les individus reconnaissent comme étant explicatifs du comportement des membres de leur groupe ou des membres d'un autre groupe. S'ajoutant aux fonctions précédentes, les individus disposeraient donc de représentations leur permettant d'anticiper, de légitimer et d'expliquer leurs comportements à l'aide de traits les caractérisant eux-mêmes et de traits caractérisant les membres d'autres groupes.

L'essentialisme psychologique ou la naturalisation des représentations intergroupes

Selon le processus de catégorisation basé sur une interaction entre le sujet et l'objet (voir [chapitre 2](#)), on assiste à une influence réciproque des théories naïves que les individus ont à propos du monde et des propriétés objectives de l'environnement. Cela signifie que nos théories naïves modulent notre perception du monde extérieur, en même temps que les propriétés du monde extérieur sont susceptibles d'amender nos théories naïves. Assigner une personne à une catégorie revient donc à identifier chez cette personne certains critères d'appartenance (induction). Cela revient aussi à attribuer à cette personne certaines caractéristiques issues de la représentation que nous avons de la catégorie (déduction). Mais il est toujours possible de rencontrer des personnes qui, tout en présentant des traits apparents d'appartenance catégorielle présenteront aussi d'autres traits susceptibles de faire évoluer la catégorie. Rothbart et Taylor (1992) donnent l'exemple de l'élaboration de la catégorie « Juifs » dans l'Allemagne nazie. Initialement, appartenaient à cette catégorie les personnes ayant au moins un grand-parent juif. À ce critère d'ascendance fut rajouté le critère de la pratique religieuse. Ce qui conduisait à douter de l'appartenance catégorielle de personne ayant un grand-parent juif, mais ne pratiquant pas la religion. On en vint finalement à penser que chez les « demi-juifs » les gènes juifs étaient dominants. En d'autres termes la catégorie finit par reposer sur un critère biologique apparemment indiscutable, une « essence » qui l'extrait des logiques culturelles ou sociales et l'inscrit dans un ordre naturel. Finalement, les propriétés immédiatement perceptibles chez les membres de la catégorie, comme des comportements, sont expliquées par une

propriété sous-jacente commune aux personnes. De ce point de vue, « l'instinct maternel » que l'on prête volontiers aux femmes relève du même phénomène d'essentialisation ou de naturalisation.

Structuration des représentations intergroupes

Les représentations intergroupes concentrent des cognitions relatives à des catégories de personnes. C'est sur la base de ces cognitions que nous pouvons estimer la plus ou moins grande proximité entre des catégories différentes (par exemple les littéraires *versus* les scientifiques), mais que nous pouvons aussi décider qu'un individu appartient plutôt à une catégorie qu'à une autre (Marcel est-il plutôt un littéraire ou un scientifique ?). C'est toujours à partir de ces cognitions qu'il nous est possible de comparer deux individus classés dans la même catégorie (Marcel est-il davantage scientifique que Paulette ?). En d'autres termes, ainsi que le remarque De la Haye (1998), les contenus des représentations intergroupes se situent à différents niveaux d'abstraction. Certains s'appliquent aux membres de la catégorie, tandis que d'autres s'appliquent à la catégorie dans son ensemble. Comment donc s'organisent ces cognitions ?

Une première réponse à cette question nous est fournie par le modèle de la prototypicalité (voir [chapitre 3](#)), proposé par Rosch (1978). Rappelons brièvement que selon ce modèle, l'élaboration ou la perception d'une catégorie conduirait les individus à percevoir ou construire un prototype de cette catégorie. Le prototype peut se concevoir comme une liste d'attributs jugés les plus caractéristiques de la catégorie. Il définit un modèle abstrait servant de point de référence et permettant d'ordonner les différents exemplaires d'une catégorie selon un gradient de typicité. De fait, l'existence d'un prototype conduit les individus à considérer qu'au sein d'une même catégorie, certains exemplaires sont plus représentatifs que d'autres. Par exemple, dans la catégorie « oiseaux », la mouette est plus représentative que le manchot. Partant, on peut supposer que les représentations intergroupes puissent se structurer autour d'exemplaires prototypiques.

Selon une autre façon d'envisager la structuration des représentations intergroupes, on considère que les individus stockent en mémoire les caractéristiques des différents exemplaires qu'ils ont eu l'occasion de rencontrer. La représentation est donc constituée de souvenirs (ou de traces, voir De la Haye, 1998) relatifs à l'ensemble des membres d'une catégorie que nous avons pu rencontrer. C'est pourquoi cette approche est dite « par exemplaires » (Fiske et Taylor, 1991). Selon ce point de vue, il n'y aurait pas véritablement de connaissances abstraites à propos d'une catégorie. Dès lors, mobiliser une représentation intergroupe reviendrait à actualiser en mémoire, un sous-ensemble d'exemplaires. D'un point de vue cognitif, cette organisation paraît assez peu vraisemblable. Elle suppose, en effet, le stockage et l'utilisation d'un très grand nombre d'informations. C'est pourquoi les modèles de structuration par exemplaires ont rencontré un succès très mitigé en psychologie sociale. Par ailleurs, il faut se souvenir qu'un des aspects essentiels des représentations intergroupes réside dans leur caractère collectif. On conçoit alors que le partage de connaissances et de croyances relatives à un groupe sera plus aisé avec une organisation par prototype qu'avec une organisation par exemplaires.

Enfin, une dernière façon de concevoir la structuration des représentations intergroupes consiste à penser qu'elles s'organisent autour de traits stéréotypiques. C'est-à-dire de traits que les individus attribuent de façon consensuelle aux membres de leur propre groupe (auto-stéréotype) ou aux membres d'un autre groupe (hétéro-stéréotype). Les traits stéréotypiques sont omniprésents dans les discours ordinaires sur les groupes humains. Qui n'a jamais entendu parler, en France, du « sens de l'organisation » des Allemands ou du côté « séducteur » des Italiens ? On le voit à travers ces exemples, le stéréotype est une simplification, généralement bien connue dans un groupe donné. On peut donc envisager que les représentations intergroupes se structurent autour de traits stéréotypiques, notamment en raison du fait qu'elles sont principalement élaborées à partir de processus de catégorisation sociale. Toutefois, si ce point de vue est parfaitement légitime, il doit s'accompagner des plusieurs précisions. Tout d'abord, il convient de ne pas réduire la notion de représentation intergroupe à celle de stéréotype.

En effet, si les représentations intergroupes contiennent bien des traits stéréotypiques, elles contiennent aussi des traits ou des attributs beaucoup moins consensuels (Moliner et Vidal, 2003). Ensuite, il convient d'éviter les confusions entre stéréotypes et prototypes. En effet, d'un point de vue strictement théorique, l'application d'un stéréotype aux membres d'un groupe « implique que les membres du groupe stéréotypé seront vus comme semblables entre eux » (Beauvois, Deschamps et Schadron, 2005, p. 24). À l'inverse l'application d'un prototype conduit à considérer les membres d'un groupe comme distincts les uns des autres, parce que plus ou moins représentatifs de leur catégorie. Par exemple, en appliquant, selon un mode stéréotypique, les traits « plumes », « bec » et « ailes » à la catégorie des oiseaux, on arrive à la conclusion que tous les oiseaux se ressemblent. Car tous possèdent ces attributs. Mais si l'on utilise ces mêmes traits selon un mode « prototypique », alors on considérera probablement que le héron est très différent du moineau.

Perception d'autrui et dynamique des représentations intergroupes

Dans la plupart des cas, ce que l'on appelle une « relation sociale » se réalise au travers de relations entre individus. Même dans des contextes où les appartenances groupales sont extrêmement visibles (par exemple la relation professeur-élèves dans un cours), il n'en reste pas moins vrai que les relations intragroupes et intergroupes passent, le plus souvent, par des interactions entre individus. On peut alors se demander quel rôle jouent les représentations intergroupes dans la manière dont nous percevons les personnes avec qui nous interagissons. De la même manière que l'on peut s'interroger sur l'impact que peuvent avoir ces interactions sur nos représentations intergroupes.

• *Les représentations intergroupes et la perception d'autrui*

Dans une expérience bien connue, réalisée en 1976, Ducan utilise une croyance alors fort répandue aux États-Unis et selon laquelle les Noirs seraient des gens violents. Les participants à cette expérience sont des étudiants américains blancs, dont on suppose qu'ils connaissent bien ce

stéréotype. On leur présente un petit film dans lequel ils peuvent voir deux personnes en discussion. Au cours de l'échange, l'un des personnages bouscule l'autre. Selon les cas, l'auteur de la bousculade est blanc ou noir ; et le personnage qui a été bousculé est noir ou blanc. Après avoir vu le film, on demande aux sujets d'estimer le caractère violent de la bousculade. Lorsque l'auteur de la bousculade était blanc, 15 % des sujets estimèrent qu'il s'agissait effectivement d'un geste violent. Mais ils furent 70 % à donner la même réponse lorsque l'auteur était noir. Cette expérience nous montre donc que la perception que nous pouvons avoir d'une personne peut être grandement influencée par les croyances dont nous disposons à propos de la catégorie à laquelle cette personne appartient. En d'autres termes par la représentation que nous avons du groupe d'appartenance de cette personne.

Mais dans certains cas, les individus sont plus prudents avant d'attribuer à une personne les traits stéréotypiques contenus dans la représentation de son groupe d'appartenance. Certains travaux suggèrent que l'application « automatique » des contenus d'une représentation intergroupe à une personne donnée dépend beaucoup de la disponibilité du sujet percevant (Fiske et Taylor, 1991). Globalement, plus nous disposerions de ressources cognitives lors de l'interaction et moins nous aurions tendance à faire une utilisation automatique de nos croyances. En ce sens, l'impact des représentations intergroupes dans la perception d'autrui serait d'autant plus important que, dans l'interaction à autrui, nous serions occupés par autre chose. En fait, pour plusieurs auteurs, il y aurait un continuum entre un traitement catégoriel de l'information relative à autrui et un traitement plus individualisé (Brewer, 1988 ; Fiske, 1988). Spontanément nous aurions tendance à appliquer nos croyances générales. Mais si la situation d'interaction nous laisse suffisamment de ressources cognitives et si la personne avec qui se noue l'interaction stimule notre intérêt, alors nous tiendrions davantage compte de ses spécificités pour nous forger une impression sur elle.

Connaître un stéréotype ne signifie pas forcément y adhérer

En 1989, Devine avance une idée originale dans la problématique de l'utilisation des stéréotypes. Elle suggère que les individus pourraient parfaitement avoir connaissance d'un stéréotype, sans nécessairement y adhérer. Ainsi, les croyances relatives à un groupe seraient automatiquement activées en présence d'un membre de ce groupe. L'influence de ces croyances sur la perception de cette personne dépendrait alors du degré de contrôle que nous exercerions sur les processus cognitifs impliqués dans la perception d'autrui. Lorsque ce contrôle est faible, tous les individus ayant connaissance du stéréotype appliqueront ces croyances à la personne cible, qu'ils y adhèrent ou non. Lorsque, au contraire, le contrôle est important, les individus qui n'adhèrent pas au stéréotype inhiberont l'action de ce dernier, tandis que ceux qui y adhèrent l'utiliseraient pour se forger une impression de la personne cible. Pour valider sa théorie, Devine propose à des sujets de réaliser une tâche de détection visuelle. Des mots apparaissent successivement sur un écran durant un temps très bref. Les sujets doivent indiquer si le mot est apparu à gauche ou à droite de l'écran. Selon les conditions, 80 % ou 20 % des mots projetés aux sujets évoquent le stéréotype des « Noirs ». Devine considère donc que dans le premier cas, ce stéréotype est plus activé que dans le second. Une deuxième phase de l'expérience consiste à demander aux sujets de porter des jugements sur un personnage noir, impliqué dans une série de situations sociales. On considère ici que les sujets sont dans une situation de contrôle faible. On constate alors que les sujets chez qui le stéréotype a été fortement activé (80 % de mots inducteurs en phase 1) portent sur ce personnage des jugements plus négatifs que ceux chez qui le stéréotype a été faiblement activé. On constate par ailleurs que ce phénomène est indépendant du degré d'adhésion au stéréotype. En d'autres termes, il semble que dans des situations de contrôle faible, les stéréotypes influencent automatiquement la perception d'autrui. Toutefois, d'autres travaux viennent moduler ce résultat en suggérant qu'avant d'utiliser nos croyances stéréotypiques nous essaierions d'estimer la « jugeabilité » de la situation dans laquelle nous nous trouvons (Schadron, Yzerbyt, Leyens et Rocher, 1994). C'est-à-dire que les stéréotypes influeraient sur nos jugements et nos perceptions d'autrui lorsque les informations dont nous disposons sur la situation nous laisseraient penser que ces stéréotypes sont pertinents.

- *Interactions sociales et dynamique des représentations intergroupes*

Supposons donc que nous disposions de suffisamment de temps à consacrer à M. B, membre d'un parti politique opposé au nôtre. Supposons encore que le discours que nous tient M. B déclenche chez nous un vif intérêt. Supposons enfin que, dans cette situation, M. B se révèle très différent de ce que nous pensions à propos des membres de son parti politique. Serions-nous alors amenés à réviser nos croyances concernant ce groupe ? C'est l'hypothèse que testent plusieurs recherches dont la synthèse permet de préciser les conditions du changement (Cook,

1979). Il convient en premier lieu que, dans l'interaction, les individus aient un statut équivalent. Il faut ensuite que cette interaction conduise les individus à coopérer et à faire connaissance. Il faut enfin que l'interaction se déroule dans une situation d'égalité entre groupes. Dans notre exemple, si ces conditions étaient respectées, nous pourrions effectivement commencer à regarder M. B d'un autre œil. Mais en concluons-nous pour autant que les autres membres du parti de M. B lui ressemblent ? Oui, mais à la condition que nous considérions que M. B est un membre typique de son groupe (Rothbart et Lewis, 1988). Finalement, cela fait beaucoup de conditions, dont certaines sont difficiles à réunir hors du laboratoire, tandis que d'autres paraissent contradictoires. Pour que nous révisions nos croyances concernant le groupe de M. B, il nous faudrait le rencontrer dans une situation particulièrement favorable et il faudrait que, tout en se montrant typique de son groupe, M. B se montre différent ! Selon Weber et Croker (1983), l'information apportée par un contact avec des membres d'un exogroupe s'organise de différentes manières. Il se peut que l'on constate qu'il y a, dans cet exogroupe, quelques individus très différents de notre représentation. Dans ce cas, on assisterait à un phénomène de « sous-catégorisation » visant à élaborer une catégorie *ad hoc*, préservant ainsi la représentation initiale. Ce travail de sous-catégorisation serait facilité par la présence d'attributs communs aux membres non conformes de l'exogroupe (Kunda et Oleson, 1995). Par exemple, ayant rencontré quelques Allemands particulièrement désordonnés, il sera d'autant plus facile de les sous-catégoriser si nous savons qu'ils sont tous originaires du sud de l'Allemagne. Mais il se peut aussi que l'on constate, dans un exogroupe, la présence d'un grand nombre d'individus légèrement différents de notre représentation. Selon Weber et Croker, ce constat pourrait alors conduire à une évolution progressive de la représentation initiale. Mais on doit remarquer ici qu'un tel constat est nécessairement étalé dans le temps. Pour s'apercevoir qu'il y a beaucoup de ressortissants suisses qui sont un peu moins lents que ne le prétendent les Français, encore faut-il avoir eu le temps d'en rencontrer un grand nombre. En d'autres termes, les interactions entre membres de groupes différents peuvent avoir un impact sur les représentations intergroupes, à la condition qu'elles soient répétées.

Identité et représentations identitaires

Les constats que fait un individu sur sa propre évolution et sur sa ressemblance ou sa différence à autrui reposent sur les connaissances dont il dispose à propos des autres et de lui-même. Ils reposent donc sur des représentations identitaires. On l'a vu, des expériences nouvelles et des interactions sociales sont susceptibles de faire évoluer ces représentations qui, dans le même temps, jouent un rôle important dans la perception de soi, celle des membres de l'endogroupe et des exogroupes. Il apparaît donc que les représentations identitaires sont intimement liées au sentiment d'identité. Elles en sont à la fois le support et le résultat. Mais il nous faut à présent envisager l'imbrication dynamique de ces différentes représentations et les opérations que cette imbrication permet de réaliser. La [Figure 6](#) représente un cas minimal d'imbrication entre représentations identitaires. Sur cette figure, les flèches correspondent aux différentes comparaisons que l'individu peut réaliser terme à terme.

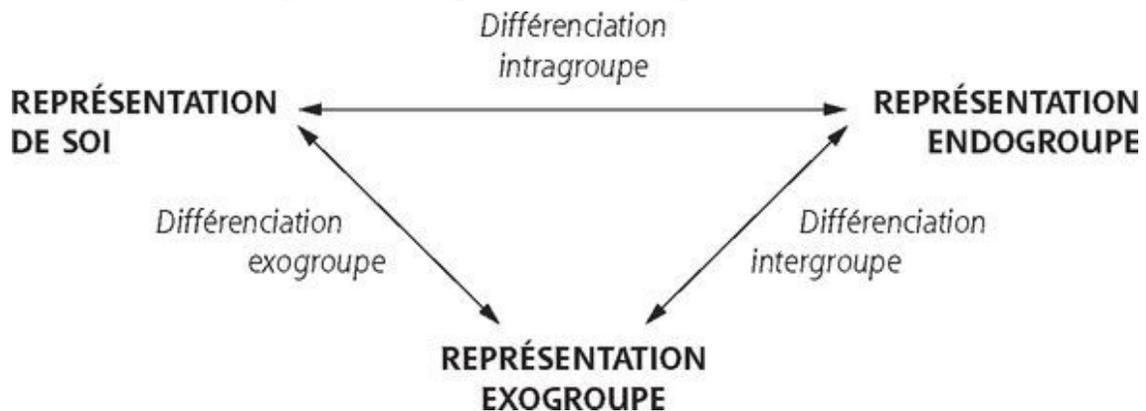


Figure 6

. Imbrication dynamique des représentations identitaires

Ces comparaisons débouchent sur des constats variables. Ainsi, la comparaison soi *versus* endogroupe peut conduire l'individu à se percevoir comme très différent des membres de son propre groupe (différenciation forte) ou comme très semblable (différenciation faible). De la même façon, la comparaison soi *versus* exogroupe entraînera des effets de différenciation variables par rapport aux membres de l'exogroupe. Enfin, la comparaison intergroupe produira des effets de

contraste plus ou moins forts (voir [chapitre 2](#)). Dans la perspective classique de la théorie de l'identité sociale (voir [chapitre 3](#)), on suppose qu'une faible différenciation de soi à l'endogroupe, s'accompagne généralement d'une différenciation intergroupe forte et d'une différenciation de soi à l'exogroupe également forte. En d'autres termes, plus l'individu se perçoit comme étant semblable aux membres de son groupe et plus il accentue les différences intergroupes. Mais dans la perspective du modèle de co-variation (voir [chapitre 3](#)), on suppose que sous certaines conditions, une différenciation intra-groupe forte peut aussi s'accompagner d'une différenciation intergroupe forte. En fait, si l'on fait correspondre la longueur des flèches de la [Figure 6](#), à l'intensité des phénomènes de différenciation, toutes les configurations sont envisageables. Ainsi, l'équidistance entre les trois pôles correspond à ce que prévoit le modèle de la co-variation (comme représenté sur la [Figure 6](#)). En revanche, une distance faible entre Soi et l'endogroupe, accompagnée d'une distance importante entre endogroupe et exogroupe, correspond davantage au cas où, selon la théorie de l'Identité Sociale, l'individu est satisfait de son identité. Mais ce n'est pas le seul cas possible. Par exemple, les stratégies individuelles de mobilité sociale (voir [chapitre 3](#)) pourraient être représentées par une distance intergroupe forte accompagnée d'une distance également forte entre Soi et l'endogroupe et d'une distance faible entre Soi et l'exogroupe. Enfin, on peut imaginer que, selon la théorie du conflit objectif d'intérêt ([chapitre 3](#)), la distance entre l'endogroupe et l'exogroupe soit très faible lorsque ces groupes sont confrontés à un objectif commun, qui suppose la coopération.

Ces différents exemples permettent d'illustrer un point important : le sentiment d'identité qui résulte de la comparaison des représentations identitaires est un phénomène dynamique, probablement soumis à des déterminants complexes. Le premier d'entre eux renvoie au contexte ponctuel dans lequel sont opérées les différentes comparaisons. En effet, le contexte peut rendre plus ou moins saillant l'un des termes de la comparaison soi vs autrui. Or on sait que ces variations peuvent avoir des effets notables sur l'issue de la comparaison (voir encadré ci-après).

Le point de référence dans la comparaison

Les travaux de Tversky (1977), menés dans une perspective cognitive, montrent que lorsqu'on compare deux objets, il est fréquemment observé que l'un de ces objets est considéré comme point de référence de la comparaison. Par exemple, il semble plus logique de dire qu'un tabouret ressemble à une chaise dont on aurait supprimé le dossier, plutôt que de dire qu'une chaise ressemble à un tabouret auquel on aurait ajouté un dossier. Bien évidemment, il est toujours possible de manipuler expérimentalement le sens de la comparaison entre deux objets. On demandera alors à des sujets d'estimer dans quelle mesure le tabouret ressemble à la chaise, ou bien dans quelle mesure la chaise ressemble-t-elle au tabouret. En faisant cela, on pourra remarquer que la similitude perçue entre ces deux objets sera probablement plus grande dans le premier cas que dans le second. Ce phénomène se produit lorsque l'un des deux objets est plus typique de sa catégorie que l'autre. Dans notre exemple, la chaise serait alors plus typique de la catégorie des sièges que le tabouret. Mais ce phénomène se produit-il lorsque les comparaisons concernent des personnes ? Sans aucun doute selon Codol (1984 ; 1986). Cet auteur montre en effet que spontanément, nous aurions tendance à nous considérer comme un point de référence dans la comparaison soi-autrui lorsqu'on évalue la similitude interpersonnelle. De telle sorte que, en général, nous pensons que les autres nous ressemblent plus que nous ne leur ressemblons. Mais cette asymétrie dans la perception de similitude peut dépendre du statut endogroupe ou exogroupe de la personne à qui nous nous comparons. Elle dépend aussi de la position sociale des groupes en questions. Ainsi, Serino (1988) montre que dans des groupes de statut favorisé, lorsque les individus réalisent des comparaisons endogroupe, ils prennent autrui comme point de référence. Lorsque ces mêmes individus réalisent des comparaisons exogroupe, avec des groupes de statut moins favorisé, c'est le soi qui redevient le point de référence. Par ailleurs, lorsque c'est la différence interpersonnelle qui est évaluée, nous aurions tendance à prendre autrui comme point de référence dans la comparaison : nous sommes plus différents d'autrui qu'autrui est différent de nous. Là encore, cet effet dépend du fait que l'on se compare à un autrui du même groupe que soi ou d'un autre groupe, à des membres de groupes de statut supérieur ou inférieur.

Par ailleurs, au-delà du contexte ponctuel, la nature des relations intergroupes va, elle aussi, jouer un rôle sur la perception que les individus auront de la distance entre ces groupes. Enfin, nous allons voir que le positionnement social des groupes en présence, et surtout la représentation que s'en font les individus, n'est pas sans incidence sur les phénomènes qui nous intéressent.

Thèmes de réflexion

Les représentations identitaires sont constituées de connaissances et de croyances qu'ont les individus à propos d'eux-mêmes et à propos de certains groupes.

On distingue des représentations de soi, des représentations des groupes d'appartenance et des groupes de non-appartenance.

C'est à partir de ces représentations que les individus réalisent des opérations de comparaison les conduisant à divers constats de similitude et/ou de différence.

Ces comparaisons ainsi que des interactions sociales sont susceptibles de faire évoluer les représentations identitaires.

Chapitre 6

Les représentations collectives

C'est à Durkheim (1898) que l'on doit le concept de représentation collective. Le sociologue l'imagine pour désigner un ensemble de savoirs qui sont produits par une société dans sa globalité. Selon Durkheim, les mythes, les religions et même la science relèvent d'un tel phénomène parce qu'il s'agit de systèmes qui ne sont pas les fruits d'intelligences particulières, localisées dans des consciences individuelles. Les représentations collectives sont l'œuvre d'une communauté où se rejoignent justement toutes les intelligences individuelles. En ce sens, les représentations collectives sont localisées dans la société et non pas dans les individus. C'est pourquoi Durkheim considère qu'à moins de transformations sociales d'importance, elles restent stables dans le temps et elles s'imposent aux individus. Dès lors, comme l'écrit Moscovici (1989, p. 67) : « L'individu subit la contrainte des représentations dominantes dans la société, et c'est dans leur cadre qu'il pense ou exprime ses sentiments ». Mais ce que l'on doit surtout retenir ici du phénomène, c'est son caractère transversal. En effet, le concept de représentation collective pose l'existence de croyances générales qui traversent une société dans son ensemble. Partant, on considère que quels que soient leurs rôles, leurs statuts ou leurs groupes d'appartenance, tous les individus qui forment la société sont imprégnés de ces croyances. Nous allons voir comment certaines de ces représentations collectives sont susceptibles de moduler les processus impliqués dans les constructions et les dynamiques identitaires.

Individualisme *versus* collectivisme dans les représentations identitaires

La distinction entre sociétés « individualistes » ou « collectivistes » est assez habituelle et de nombreux travaux y font référence. Ainsi, Hofstede (1980) réalise une vaste enquête auprès de plusieurs milliers d'employés d'une même entreprise multinationale implantée dans une quarantaine de pays différents. Il observe que les réponses des personnes interrogées s'ordonnent selon quatre dimensions fondamentales. La première de ces dimensions renvoie à l'opposition individualisme/collectivisme. Selon leur origine nationale, les participants à l'enquête valorisent davantage l'individu tandis que d'autres valorisent davantage la collectivité. Pour les premiers, l'unité de base de la société est l'individu, pour les seconds c'est le groupe (Morales, Lopez et Vega, 1999). Utilisant un questionnaire portant sur des valeurs, Wojciszke (1997) montre que ces dernières sont jugées en fonction du bénéfice qu'elles procurent pour soi ou pour autrui. Ainsi, l'orientation individualiste ou collectiviste des individus conduit ces derniers à privilégier certaines valeurs au détriment d'autres. Par ailleurs, en dépit du fait que cette orientation puisse correspondre à des dispositions personnelles (Hui, 1988), nombre de travaux montrent qu'au sein d'une société donnée, on observe une tendance générale en faveur soit de l'individualisme, soit du collectivisme (Markus et Kitayama, 1991 ; Triandis, 1994). Pour comprendre l'impact de cette orientation sur l'identité, il est nécessaire de reprendre le fil conducteur de cet ouvrage. Rappelons que, de notre point de vue, le sentiment d'identité résulte de plusieurs constats des différences et des similitudes entre soi, autrui et différents groupes. Ces constats supposent la mise en œuvre de représentations identitaires (voir [chapitre 3](#)) dont les contenus renvoient aux caractéristiques que les individus s'attribuent à eux-mêmes, aux membres de leur groupe et aux membres d'autres groupes pertinents. Dès lors, un des déterminants du sentiment d'identité provient de la plus ou moins grande similitude que les individus perçoivent entre eux-mêmes et les autres membres de leur groupe. Or, Hinkle, Brown et Ely (1992) montrent que les collectivistes s'identifient davantage à leur groupe que les individualistes. Mais ils différencient aussi davantage l'endogroupe de l'exogroupe que ne le font les individualistes. Ils perçoivent donc plus de similitude entre eux-mêmes et les membres de l'endogroupe et plus de différences entre les membres de l'endogroupe et ceux de l'exogroupe. Dans une synthèse de

plusieurs travaux concernant cette question, Morales, Lopez et Véga (1999) dégagent quelques différences entre individualistes et collectivistes. Le [Tableau 1](#) reprend celles qui sont le plus directement en lien avec notre propos.

Tableau 1

. Résumé de quelques différences entre sociétés individualistes et collectivistes

Type de société	Individualiste	Collectiviste
Représentations Collectives	L'individu est l'unité de base de la société	Le groupe est l'unité de base de la société
Processus Identitaires	Différenciation intergroupes faible	Différenciation intergroupes forte
Représentations Identitaires	Homogénéité endogroupe faible Contenus du soi = différences individuelles	Homogénéité endogroupe forte Contenus du soi = différences intergroupes
D'après Morales, Lopez et Vega (1999).		

En fait, les sociétés individualistes favoriseraient la prééminence de l'identité personnelle tandis que les sociétés collectivistes favoriseraient celle de l'identité sociale (Smith et Bond, 1993). Ce phénomène pourrait s'expliquer par le fait que « les valeurs culturelles individualistes-collectivistes influencent la perception sociale... » (Paez, Martinez-Taboada, Arrospide, Insua et Ayestaran, 1999, p. 193). Pour notre part, nous dirons que les représentations individualistes ou collectivistes modulent les processus de catégorisation et de comparaison sociale impliqués dans les constructions et les dynamiques identitaires. Par ce biais, elles affectent les contenus des représentations identitaires (représentations de soi et représentations intergroupes) sur lesquelles repose le sentiment d'identité.

Mais on peut aussi supposer que les représentations individualistes-collectivistes engendrent à leur tour des représentations différentes du

sujet. Par exemple, selon Sampson (1977), les conceptions individualistes, dominantes dans la société américaine, sont à l'origine d'une représentation de l'individu pensé comme autosuffisant. Selon cette conception, la dignité de l'individu, son développement personnel, son autonomie, le respect de sa vie privée et le caractère inné de ses besoins et capacités sont des priorités fondamentales (Lukes, 1973). En bref, on voit ici se dessiner la représentation d'un sujet autonome et surtout responsable (Dubois, 1994). Cette représentation collective a probablement un impact sur un autre processus impliqué dans l'identité : le processus d'attribution.

Un modèle idéal du Soi ?

Plusieurs recherches font état de résultats corroborant la thèse d'un modèle idéal du Soi. Dans ces recherches, on compare les descriptions de soi produites par les membres de différents groupes. On compare aussi les descriptions endogroupes et intergroupes. Par exemple, Nakbi (1990) compare les réponses produites par des étudiants et des étudiantes ; Doise et Lorenzi-Ciolodi (1991), celles d'adolescents d'origine suisse ou issus de l'immigration ; Ravaud, Beaufils et Paicheler (1986), celles de valides et de handicapés. À propos de toutes ces recherches, Doise (1999) remarque un phénomène régulier. Globalement, si les individus établissent des différences très nettes entre endogroupe et exogroupe, il n'en va pas de même pour ce qui concerne les descriptions de soi, qui sont généralement très proches, indépendamment du groupe d'appartenance des individus. Pour Doise (1999, p. 199), « l'explication de ces ressemblances frappantes des descriptions de soi à travers les frontières de différentes catégories d'appartenance doit se faire en termes de normes sociétales générales ». Plus loin, il ajoute : « Ce qui est valorisé pour figurer dans la représentation de soi peut varier d'une culture à l'autre, voire d'un groupe social ou d'une catégorie à l'autre. Cependant, du moins dans une société ou culture donnée, un certain degré d'accord existe à ce sujet » (p. 200). En d'autres termes, lorsque les individus produisent une description de soi, ils se réfèrent à un modèle idéal, socialement et culturellement normé. Toutefois, on peut très bien admettre que les contextes de production des descriptions de soi actualisent plus ou moins nettement ce modèle idéal et que dans certains cas, il cède le pas à un principe d'identification endogroupe et de différenciation exogroupe. Il s'agirait donc là d'une autre forme de fluidité du soi.

Représentation du sujet responsable et attribution d'internalité

Dans le [chapitre 2](#), nous avons vu que le processus d'attribution pouvait contribuer à l'édification de connaissances sur soi et sur autrui. Rappelons que ce processus conduit les individus à produire deux grandes familles d'explications. Les explications externes renvoient aux circonstances et éléments de contexte permettant de rendre compte du comportement d'un acteur. Les explications internes renvoient, quant à elles, aux dispositions spécifiques de cet acteur (personnalité, compétences, motivations, etc.). D'une manière générale, le premier type d'explications minimise la responsabilité de l'acteur, tandis que le second la maximise. En matière d'identité, ce sont les explications internes qui ont probablement le plus d'impact parce qu'elles conduisent l'individu à attribuer à un acteur des traits qui lui sont spécifiques. On peut alors supposer que la représentation collective d'un sujet autonome et responsable encourage les individus à préférer les explications internes aux explications externes. De nombreux travaux menés sur le processus d'attribution ont montré qu'en effet, dans nos sociétés occidentales, les individus manifestent nettement cette tendance (Dubois, 1994). À propos de ce phénomène nous avons vu qu'on avait été jusqu'à parler d'« erreur fondamentale » (Ross, 1977). Miller (1984) montre que dans une société typiquement individualiste (États-Unis), la préférence pour les explications internes s'accroît avec l'âge. Au contraire, dans une société davantage collectiviste (Inde), elle décroît. Selon Moscovici (1982, p. 133), à n'en pas douter, l'erreur fondamentale est une conséquence directe et inévitable des représentations individualistes et des conceptions qu'elles induisent de l'être humain : « le personnalisme est une caractéristique fondamentale de toute idéologie individualiste ». Cet auteur argumente son propos à partir d'une analogie entre le mouvement des atomes dans un accélérateur de particules et la circulation sur une autoroute. Dans les deux cas, il est parfaitement prévisible qu'un certain nombre de collisions se produiront. Il est même possible d'estimer à l'avance ce nombre en fonction du nombre d'éléments circulant en même temps. Pourtant, ce n'est que dans le cas où l'on parle de circulation automobile que l'on emploiera le terme « accident ». Or, le mot « accident » désigne un événement inattendu, anormal. D'emblée il évoque la possibilité d'une faute. Il renvoie donc à la responsabilité d'un individu. Pour Moscovici, ces mécanismes sont inscrits dans notre

langage, dans nos lois et finalement dans notre culture. Ils sont la traduction de croyances très générales sur l'être humain, envisagé comme nécessairement responsable. Cette position, partagée par de nombreux auteurs (Gergen, 1973 ; Lajjlee, 1981 ; Nisbett et Ross, 1980), suppose finalement l'existence d'une représentation collective du sujet responsable.

Toutefois, l'effet de la représentation collective du sujet responsable sur le processus d'attribution peut parfois être contrecarré. En effet, dans le [chapitre 2](#), nous avons vu que la préférence pour les explications internes ne se manifestait pas avec la même intensité selon que les individus réalisaient des auto-attributions ou des hétéro-attributions. Nous avons vu aussi qu'en matière d'auto-attribution, la valorisation des événements que le sujet était amené à expliquer pouvait moduler le cours du processus d'attribution (biais d'auto-complaisance). Nous avons vu enfin qu'en matière d'hétéro-attribution, on pouvait observer un biais de positivité à l'égard des membres de l'endogroupe ou un biais de malveillance à l'égard de ceux de l'exogroupe. Ces derniers points laissent supposer que les choix d'explications internes ou externes reposent aussi probablement sur une motivation à la valorisation de soi, par le biais de la valorisation des membres de l'endogroupe et de la dévalorisation des membres de l'exogroupe.

Toutes ces considérations conduisent donc à penser que la représentation collective du sujet responsable n'est pas le seul déterminant du processus d'attribution. Selon les circonstances, on peut admettre que l'impact de cette représentation sera plus ou moins convergent avec la motivation à la valorisation de soi. Par exemple, lorsque l'individu est conduit à faire des auto-attributions à propos d'événements positifs, il paraît évident que représentation collective et motivation à la valorisation de soi vont se conjuguer dans le sens d'attributions internes. On peut d'ailleurs s'attendre au même phénomène dans le cas d'hétéro-attributions concernant un membre de l'endogroupe impliqué dans un événement socialement valorisé. Dans ces deux cas, des attributions internes sont conformes à la représentation et permettent une valorisation de soi, directe ou indirecte. Mais il est des situations où représentation et motivation sont susceptibles d'entrer en conflit.

Notamment lorsque l'individu devra faire des auto-attributions à propos d'évènements négatifs, ou des hétéro-attributions concernant un membre de l'endogroupe impliqué dans des évènements négatifs. Dans ces deux cas en effet, la motivation à la valorisation de soi pousse à la réalisation d'attributions externes qui permettent à l'individu de minimiser sa propre responsabilité ou celle d'un des membres de l'endogroupe. La question se pose alors de savoir ce qui, dans ces situations, va rendre saillante la représentation collective du sujet responsable au point de conduire les individus à réaliser des attributions internes, contrairement à leur motivation à la valorisation de soi. Certaines de nos recherches (Moliner, 2000), dont nous parlerons en détail plus loin, indiquent qu'il peut s'agir des informations dont les sujets disposent à propos de la situation dans laquelle ils produisent leurs attributions. Ce résultat nous paraît important parce qu'il suggère qu'au-delà des représentations identitaires et des représentations collectives, les individus mobilisent aussi des représentations des situations sociales dans lesquelles ils se trouvent (voir [chapitre 7](#)).

Un monde juste et des situations injustes

Selon Lerner (1980), il existerait dans nos sociétés une croyance très générale en la justice du monde (voir [chapitre 2](#)). En vertu de cette croyance, qui relève des représentations collectives, nous serions enclins à penser que chacun obtient ce qu'il mérite et mérite ce qui lui arrive. En fait, cette croyance s'articule assez bien avec les conceptions individualistes de la société et la représentation du sujet responsable. Elle repose, en effet, sur un déterminisme interne des événements pouvant survenir dans la vie d'un individu. Nous avons vu que, pour Lerner, la croyance en un monde juste répondait à un besoin de contrôle. Elle nous donne l'illusion d'être à l'abri d'évènements fâcheux (par exemple un accident de la circulation) puisqu'elle nous conduit à penser que ces événements ne peuvent nous arriver que dans la mesure où nous aurons cherché, d'une manière ou d'une autre, à les provoquer. C'est d'ailleurs pourquoi, on observe très souvent que la victime d'une agression, un viol par exemple, fait l'objet de commentaires insistant sur sa propre

responsabilité (Klienke et Meyer, 1990). Mais, à l'inverse, un salarié bénéficiaire d'une prime exceptionnelle sans raison apparente sera considéré comme plus méritant ou performant que les autres (Lerner, 1965). Ces stratégies illustrent la manière dont nous réagissons à des situations injustes. Si le monde est juste, alors un acteur confronté à une injustice est nécessairement responsable de ce qui lui arrive.

Il faut noter ici que, pour l'individu, le caractère juste ou injuste d'une situation est éminemment subjectif. En effet, le sentiment d'injustice naît de la comparaison que l'individu fait entre sa propre situation et celle d'autrui, ou entre la situation de son groupe et celle d'un autre groupe (Guimond et Tougas, 1999). C'est pourquoi les situations injustes sont aussi appelées des situations de « privation relative » (Cook, Crosby, Hennigan, 1977). Toutefois, cette terminologie concerne plus précisément des situations où il s'agit de comparer la distribution de biens, de ressources, de récompenses ou de punitions entre les protagonistes et l'on parlera alors de justice « distributive ». Mais le sentiment d'injustice peut aussi reposer sur l'appréciation subjective des procédures qui ont conduit à cette distribution. On parle alors de justice « procédurale » (Steiner, 1999).

Sur le plan du sentiment d'identité, les effets de la croyance en un monde juste deviennent problématiques lorsqu'on est soi-même victime de ce que l'on considère être une injustice. Dans un tel cas, une adhésion sans faille à la croyance devrait, en effet, conduire l'individu à se reconnaître une certaine responsabilité dans ce qui lui arrive. Par exemple en admettant qu'il a tel défaut ou telle insuffisance : en d'autres termes, en réalisant des auto-attributions internes de traits négatifs. Mais on comprend ici que de telles auto-attributions vont à l'encontre de la motivation à la valorisation du soi. Dès lors, on peut supposer que les individus mettront en œuvre des stratégies défensives. Parmi celles-ci, il en est une qui consiste à minimiser l'injustice subie. Il s'agit, plus précisément, de considérer que la discrimination ou l'injustice dont on pense être soi-même victime est moindre que celle subie par d'autres membres de notre groupe. Par exemple, on constate que tout en reconnaissant que les femmes subissent globalement des discriminations liées à la division sexuelle du travail, des femmes mariées vont

considérer qu'elles sont elles-mêmes assez peu désavantagées dans la répartition conjugale de certaines tâches (Roux, Perrin, Modak et Voutat, 1999).

Paradoxalement, une autre façon de réduire le sentiment d'injustice consiste à s'attribuer la responsabilité de la situation subie. En apparence, cette stratégie semble aller à l'encontre de la motivation à la valorisation de soi. Mais elle comporte néanmoins de nombreux avantages. D'une part, elle évite à l'individu de considérer que son destin est entre les mains d'autrui. D'autre part, elle lui donne le sentiment d'un certain contrôle sur ce qui lui arrive. C'est donc une stratégie qui, finalement, permet à l'individu d'affirmer une certaine autonomie (Roux et Clémence, 1999).

Nature et culture, animalité et humanité

L'idée d'une opposition entre faits de nature et faits de culture semble, elle aussi, faire partie des représentations collectives susceptibles d'intervenir dans les processus qui nous préoccupent. Selon Moscovici et Vignaux, (1993), ce type d'oppositions thématiques se trouveraient même en amont des représentations collectives et constitueraient les cadres anthropologiques de notre compréhension du monde. Ces cadres de pensée se présentent donc comme des systèmes de catégorisation à la fois simples et extrêmement riches d'inférences potentielles. Comme nous allons le voir, il est probable qu'ils jouent un rôle non négligeable dans les processus de catégorisation sociale.

Selon certains spécialistes de la catégorisation, les catégories « naturelles » auraient des caractéristiques propres, indépendantes de toute activité humaine. À l'inverse, les catégories « artificielles » seraient étroitement dépendantes de cette activité (Rothbart et Taylor, 1992). Pour les psychologues sociaux, les catégories sociales ne sont évidemment pas naturelles. Mais paradoxalement, les individus auraient tendance à les traiter comme telles. Pour quel motif ? Avant de répondre à cette question, il convient de signaler une analogie. À l'opposition nature *versus* culture répond une opposition animalité *versus* humanité dont on trouve la trace dans de nombreuses recherches sur la spécificité humaine

(Deconchy, 1998). C'est probablement cette analogie qui permet de comprendre l'impact de ces schémas de pensée sur les représentations intergroupes. En voici quelques illustrations.

- Dans une recherche sur les gitans, Moscovici et Pérez (1999) remarquent que ces derniers font plus souvent l'objet d'attribution de traits « naturels » et moins de traits « culturels ». Selon ces auteurs, l'inscription de ce groupe social dans un ordre naturel, proche de l'animalité, permettrait aux non-gitans de justifier la place généralement peu enviable que les gitans occupent en Espagne (comme dans la plupart des pays d'Europe d'ailleurs).
- Dans une autre étude portant sur le racisme, (Deschamps *et al.*, 2005) ont interrogé des sujets Suisses Alémaniques à propos d'un groupe équivalent (des Allemands) et de groupes d'immigrants potentiels (originaires d'Afrique noire, des pays musulmans ou des pays de l'Est). Les sujets devaient décrire chaque groupe à l'aide de huit traits. Quatre de ces traits étaient considérés comme « naturels » (intuitif, spontané, libre et simple) tandis que les quatre autres étaient considérés comme « culturels » (compétent, intelligent, honnête, civilisé). Le caractère naturel ou culturel de chacun de ces traits avait fait l'objet d'un pré-test dans une étude de validation préalable (Aguiar et Lima, 2001) qui montrait que les traits naturels sont davantage utilisés pour décrire les animaux tandis que les traits culturels sont davantage utilisés pour décrire les humains. Globalement, les résultats montrent que les sujets attribuent autant de traits culturels à l'endogroupe (les Suisses) et au groupe équivalent (les Allemands), mais moins de traits culturels et plus de traits naturels aux groupes racialisés ou ethnicisés (Afrique noire, musulmans, pays de l'Est).
- Enfin, à l'occasion de recherches portant sur la reconnaissance de visages (Capozza, Boccato et Falvo, 2004), on présente aux sujets des photos de visages humains, des photos de faces de singes et des photos où se mélangent, selon un dosage contrôlé, visages humains et simiesques. La tâche des sujets, des Italiens,

consiste à décider si le visage qu'on leur présente est celui d'un être humain ou celui d'un singe. Selon les conditions, on dit aux sujets que les visages humains qu'ils vont voir seront ceux de membres de l'endogroupe (italiens comme vous) ou d'un exogroupe (roumain ou français). On constate que les visages qui sont reconnus comme étant humains pour l'exogroupe contiennent plus d'éléments simiesques que ceux qui sont reconnus comme humains pour l'endogroupe. Ce qui suggère que les sujets reconnaissent moins d'humanité aux membres de l'exogroupe.

- Plus généralement, Demoulin et coll. (2004) s'intéressent aux attributions d'émotions que les individus font à propos de membres de l'endogroupe ou de membres de l'exogroupe. Ils distinguent des émotions primaires (joie, surprise, peur, colère), pouvant être ressenties aussi bien par les êtres humains que par les animaux ; et des émotions secondaires (amour, espoir, mépris, ressentiment), spécifiques aux êtres humains. Dans une série de recherche, ils constatent que les individus associent davantage d'émotions secondaires aux membres de l'endogroupe et qu'ils sont réticents à attribuer ces émotions aux membres de l'exogroupe. Les auteurs évoquent alors un processus d'infra-humanisation.

En résumé, tous ces travaux suggèrent donc bien que les représentations collectives des oppositions nature – animalité *versus* culture – humanité ne sont pas étrangères aux processus de catégorisation sociale. Elles en constituent même probablement les cadres fondamentaux.

Thèmes de réflexion

Les représentations collectives renvoient à des conceptions du monde qui s'imposent à tout un chacun dans une société donnée à un moment donné.

Ces représentations collectives orientent les processus impliqués dans les constructions et les dynamiques identitaires.

Elles ont un impact sur la façon dont les gens se perçoivent et perçoivent autrui. Par exemple, dans les sociétés que certains auteurs ont caractérisées comme étant individualistes, l'identité personnelle est valorisée par rapport aux aspects plus sociaux de l'identité.

Chapitre 7

Les représentations du social

Les individus impliqués dans l'interaction sociale sont des entités bien réelles et distinctes. Ce constat est moins évident lorsqu'on songe aux catégories et aux groupes sociaux qui sont, le plus souvent, les résultantes d'élaborations socio-cognitives. Dans le [chapitre 5](#), nous avons vu que la compréhension des phénomènes identitaires passe par l'étude de ces élaborations socio-cognitives que nous avons appelées des représentations identitaires. Mais la démarche est encore insuffisante. En effet, les différents groupes qui constituent la société sont impliqués dans une multitude de rapports sociaux dont il convient de tenir compte. Dans sa théorie des « champs sociaux », Bourdieu (1977) propose une description de l'espace social à partir de deux dimensions structurantes. Le capital économique renvoie aux ressources matérielles dont disposent les individus. Le capital culturel renvoie aux connaissances et compétences, institutionnellement attestées et reconnues. Plus tard, le sociologue introduira une troisième dimension relative au genre (Bourdieu, 1998). À partir de ces dimensions, il devient possible de définir différentes positions dans l'espace social. Ces positions sont hiérarchisées parce qu'elles confèrent du pouvoir aux individus qui les occupent. Il en résulte que si ces mêmes individus partagent bien des représentations intergroupes, ils disposent aussi de connaissances et de croyances relatives au positionnement social des différents groupes en présence. Certes, ce positionnement social correspond à des conditions objectives d'existence. Mais pour Bourdieu (1980, p. 241) : « la représentation que les agents se font de leur propre position et de la position des autres dans l'espace social... est le produit d'un système de schèmes de perception et d'appréciation qui est lui-même le produit incorporé d'une condition ». En d'autres termes, les conditions objectives

d'existence déterminent les processus par lesquels s'élaborent et s'intériorisent les représentations du social.

Dans le cadre de cet ouvrage, nous avons évoqué de nombreux travaux réalisés dans des contextes expérimentaux concernant des groupes symétriques. C'est-à-dire des groupes qui disposent globalement du même capital, matériel ou symbolique. Or, la société réalise un ensemble de rapports asymétriques. Il faut donc tenir compte de ce que les individus croient ou savent de ces rapports. Nous allons voir que la prise en considération des représentations du social permet de préciser certaines des propriétés des représentations identitaires.

L'asymétrie des positions sociales

Si, à l'origine, les travaux sur les stéréotypes concernaient des groupes réels (Katz et Braly, 1933), la nécessité de mieux comprendre les processus de catégorisation et leurs effets va conduire les chercheurs à imaginer des dispositifs expérimentaux contrôlables et reproductibles. À n'en pas douter, les travaux de Sherif (1966, 1971), puis ceux de Tajfel (1972) donneront une impulsion décisive à ce type d'approche (voir [chapitre 3](#)).

De nombreux travaux issus de ce courant de recherche présentent un caractère commun. Ils font apparaître des effets en miroir. Ainsi, dans la célèbre expérience de Sherif, dite expérience de « la caverne des voleurs », les deux groupes placés en situation compétitive développent chacun une image négative de l'autre. On l'a vu, du point de vue de la théorie du conflit objectif d'intérêt (Sherif, 1966, 1971), ce résultat s'explique par le fait que pour chaque groupe, les traits négatifs attribués à l'autre permettent de justifier des comportements compétitifs, voire agressifs. Dans le même sens, avec le paradigme des groupes minimaux (Tajfel, Billig, Bundy et Flament, 1971, 1979), les comportements de discrimination observés dans un groupe se retrouvent à l'identique chez l'autre. Ici, selon la théorie de l'identité sociale (Tajfel et Turner, 1979), on suppose que la discrimination de l'exogroupe permet de valoriser l'endogroupe et donc de valoriser l'individu. Pourtant, à partir de la fin des années 1970, certaines recherches ne retrouveront pas ce type d'effet

miroir. Par exemple, lorsqu'on demande à des filles et des garçons d'évaluer leur propre réussite, puis celle des membres de l'endogroupe et de l'exogroupe à différentes tâches (Deschamps, 1977). On constate bien alors que les sujets surévaluent la réussite des membres de l'endogroupe par rapport à ceux de l'exogroupe (effet miroir), les garçons le faisant encore plus que les filles. Mais, tandis que les filles évaluent de la même façon leur réussite personnelle et celle des autres filles, les garçons surévaluent leur propre performance par rapport à celle des autres garçons. En d'autres termes, garçons et filles font de la différenciation intergroupes, mais seuls les garçons font de la différenciation intragroupe. On constate donc bien une asymétrie dans les réponses des sujets, en fonction de leur sexe. Rappelons ici que ce type de résultat correspond exactement aux prévisions du modèle de la co-variation.

En matière d'attribution (voir [chapitre 2](#)) d'autres recherches vont mettre en évidence le même type d'asymétries. Selon Dubois (2005), ces recherches suggèrent que les membres de groupes de statut social supérieur (par exemple des managers ou des cadres) manifestent une nette préférence pour les explications internes, tout en considérant que les membres de groupes de statut moins élevé (par exemple des employés) sont moins internes qu'eux-mêmes. En revanche, on constate que les membres de groupes à bas statut considèrent généralement que les membres de groupes à haut statut sont plus internes qu'eux-mêmes.

Il apparaît donc que les recherches qui intègrent dans leurs paradigmes des variables relatives au statut social des sujets suggèrent que ces mêmes sujets ne traitent pas de la même manière les informations dont ils disposent. Elles suggèrent aussi qu'ils n'arrivent pas toujours aux mêmes conclusions selon leur positionnement social.

À travers ces exemples, on remarquera que les asymétries constatées dans les réponses des sujets correspondent à des asymétries de positions sociales définies par l'une ou l'autre des dimensions de la théorie des champs sociaux. À l'évidence, le genre des sujets, le capital économique ou culturel dont ils disposent sont des critères qui structurent hiérarchiquement l'espace social. Tout simplement parce qu'ils renvoient à des ressources qui confèrent du pouvoir à ceux qui les possèdent. Mais le pouvoir dont il s'agit ici ne concerne pas nécessairement une capacité

d'action ou d'influence sur autrui. Il s'agit plus vraisemblablement, au contraire, de la capacité à s'extraire ou à échapper à l'influence d'autrui. Il s'agit donc, finalement, de la croyance en une plus ou moins grande autonomie de choix et de décision. Mais reste à comprendre pourquoi les individus qui occupent ces positions sociales traitent l'information différemment de ceux qui occupent des positions moins favorisées. Et quelle est l'incidence de cette différence sur les représentations identitaires.

Le principe d'homologie structurale

Revenons un instant sur les propositions de Bourdieu (1980), selon qui on l'a vu, les conditions matérielles d'existence déterminent les représentations du social parce qu'elles déterminent les processus qui sont à l'origine de ces représentations. Selon ses termes : « la connaissance pratique du monde social... met en œuvre des schèmes classificatoires... schèmes historiques de perception et d'appréciation qui sont le produit de la division objective en classe » (Bourdieu, 1979, p. 545). Dans cette perspective, éminemment psychosociologique, l'occupation d'une position sociale (l'appartenance à une classe) se traduit par l'adoption de modes opératoires (schèmes classificatoires, schèmes historiques) propres à cette position. L'adoption de ces modes opératoires (que nous appellerions volontiers processus), résulte de « l'incorporation des structures fondamentales d'une société » (Bourdieu, 1979, p. 546). Et c'est finalement par le biais de ces processus que les individus élaborent leurs représentations (connaissances pratiques du monde social). Selon ces postulats, il existe donc une certaine homologie entre les positions occupées par les individus dans l'espace social et les représentations qu'ils élaborent de cet espace.

D'un point de vue naïf, on pourrait être tenté de rapprocher le principe d'homologie d'un proverbe bien connu selon lequel « chacun voit midi à sa porte ». Mais ce proverbe n'épuise pas toute la signification du postulat théorique. Il convient en effet de songer que, si les individus incorporent les structures de la société, ils en intériorisent aussi les valeurs et les hiérarchies. De sorte que si les représentations du social

sont effectivement déterminées par les positions sociales de ceux qui les élaborent, elles sont aussi conformes ou compatibles avec la structuration objective du monde social. En d'autres termes, les relations entre les représentations des uns et des autres sont « de même nature que les relations entre les classes du champ des rapports de production » (Doise, 2005, p. 165). D'où le postulat d'homologie structurale qui pose que les groupes élaborent des représentations conformes à leur position sociale et à la hiérarchie de cette position dans la structure sociale. C'est cette double conformité qui permet aux représentations du social d'être compatibles entre elles, notamment dans le cas de relations intergroupes asymétriques.

Homogénéité *versus* hétérogénéité des représentations intergroupes

Depuis le début des années 1980, le biais d'homogénéité du hors groupe (voir [chapitre 3](#)) était considéré comme un résultat apparemment robuste issu des recherches concernant les représentations intergroupes. Généralement, le phénomène était observé « en miroir », même si, dans une perspective motivationnelle, un effet d'homogénéité du groupe d'appartenance avait pu être évoqué dans le cas de groupes minoritaires (voir encadré, p. 64). Tandis qu'un groupe percevait l'autre comme étant plus homogène que lui-même, l'autre groupe avait exactement la même perception que le premier. En bref, chaque groupe se percevait comme plus hétérogène que les autres et percevait les autres groupes comme plus homogènes que lui-même. Nous avons vu que les explications de ce biais pouvaient se placer autant à un niveau motivationnel que cognitif. Mais, longtemps absorbés par la validation de ces explications, notamment celles se situant sur le plan cognitif, les chercheurs négligèrent le fait que le biais d'homogénéité de l'exogroupe n'était pas systématique.

Traitement différentiel des informations relatives aux membres de l'endogroupe et de l'exogroupe

Si l'on s'intéresse à la manière dont les individus mémorisent des informations relatives à une série d'autres personnes, il est possible d'observer deux grands types d'organisation en mémoire. Lorsqu'il s'agira de restituer ces informations, les individus pourront évoquer les noms et les caractéristiques de chaque personne. Mais ils pourront aussi évoquer une caractéristique et citer les noms de toutes les personnes qui la possèdent. Dans le premier cas, l'information est organisée en termes de personnes, dans le second, elle est organisée en termes d'attributs. Ostrom, Capenter, Sedikides et Li (1993) réalisent cette expérience avec des sujets masculins et féminins à qui l'on décrit une série de personnages masculins et féminins. Ils constatent que lorsque les sujets restituent les informations relatives aux membres de l'endogroupe, ces informations sont classées par personnes. Au contraire les informations relatives aux membres de l'exogroupe sont classées en termes d'attributs.

Plus exactement, plusieurs recherches ne retrouvent pas l'effet miroir dont nous parlions plus haut. Selon Dafflon, c'est notamment le cas des travaux qui s'intéressent aux groupes de sexe et qui montrent que « si l'effet d'homogénéité du hors groupe est effectivement quasi systématique chez les hommes, ce n'est pas le cas chez les femmes » (Dafflon, 1999, p. 148). Plus généralement, le même auteur remarque que le biais d'homogénéité de l'exogroupe est pris en défaut lorsque les groupes étudiés correspondent à des appartenances naturelles (sexe, âge, origine ethnique), pouvant engendrer des rapports asymétriques. Au contraire, « lorsque les groupes occupent des positions statutaires symétriques... le biais général d'homogénéité du hors groupe est effectivement obtenu. » (Dafflon, 1999, p. 150). Cette assertion est expérimentalement vérifiée. Par exemple, on demande à de jeunes enfants (7 à 8 ans), filles et garçons, de décrire les membres de l'endogroupe et ceux de l'exogroupe. Le même protocole est utilisé avec des hommes et des femmes adultes de 37 ans en moyenne (Dafflon, 1998). On constate alors un biais général d'homogénéité de l'exogroupe chez les enfants. Mais chez les adultes, les résultats sont différents. Globalement, si les hommes ont bien une perception homogène de l'exogroupe des femmes, il n'en va pas de même chez ces dernières qui perçoivent l'endogroupe et l'exogroupe de la même manière. Ces

résultats s'expliquent probablement par le fait qu'à l'âge de l'école primaire, l'appartenance de sexe n'induit pas encore des statuts différenciés entre filles et garçons, chacun occupant des positions statutaires équivalentes. À l'évidence, il en va tout autrement chez des adultes, pour qui la différence de statut liée au sexe peut se percevoir au travers de nombreux indicateurs (répartition des tâches ménagères, différences de salaire, de promotion professionnelle, etc.). Ainsi, à l'asymétrie des positions sociales répond une asymétrie dans l'homogénéité des représentations intergroupes.

Cette asymétrie adopte parfois des formes beaucoup plus radicales. Par exemple, dans une recherche récente, menée auprès de jeunes adultes (21 ans en moyenne), on constate un biais asymétrique inversé (Vinet et Moliner, 2006). Ainsi, les sujets masculins perçoivent-ils l'exogroupe comme plus homogène que l'endogroupe, tandis que les sujets féminins perçoivent l'exogroupe comme plus hétérogène que l'endogroupe.

Pour plusieurs auteurs (Deschamps, 1982b ; Lorenzi-Cioldi, 1988), la position sociale d'un groupe détermine la forme de représentation intergroupe que ce groupe élabore. Dans un groupe occupant une position sociale de domination, les individus élaborent une représentation endogroupe hétérogène. On parle alors de « groupe collection », dans la mesure où, selon ses membres, il résulte d'une collection d'individus différents. Par ailleurs, ce type de groupe élabore des représentations exogroupes homogènes. On parle ici de « groupe agrégat », dans la mesure où ses membres sont considérés comme des individus indifférenciés. Dans un groupe occupant une position sociale de subordination, c'est le contraire qui se produit. La représentation endogroupe est celle d'un groupe agrégat, tandis que la représentation exogroupe est celle d'un groupe collection.

Ce type de résultats pose d'importantes questions aux explications classiques du biais d'homogénéité. Comment comprendre en effet l'action du principe de familiarité souvent avancé pour rendre compte de ce biais ? Si ce principe peut s'appliquer aux réponses des groupes dominants, il devient inopérant pour celles des groupes dominés. À moins de supposer que les dominés soient peu familiers aux dominants alors que les dominants seraient davantage familiers aux dominés ! Le

problème est tout aussi difficile pour ce qui concerne les explications motivationnelles. Rappelons que dans cette perspective, l'appartenance à un groupe hétérogène contribue à la valorisation de soi. Mais alors, faut-il admettre que les membres des groupes dominés dérogent à cette motivation puisqu'ils considèrent appartenir à des groupes homogènes ! Pour comprendre ces apparentes contradictions, il est nécessaire de revenir sur les fonctions des représentations intergroupes.

Le maintien du *statu quo* et de la domination sociale

Dans des contextes sociaux asymétriques, « les individus élaborent des univers représentationnels conformes à la position de dominants ou de dominés qu'ils occupent... » (Tafari et Bellon, 2001, p. 165). Les représentations intergroupes font bien évidemment partie de ces univers et comme nous venons de le voir, elles manifestent des perceptions différentes de l'homogénéité des groupes en présence. Pour rendre compte de ces différences, Lorenzi-Cioldi et Dafflon (1999) avancent plusieurs explications, dont une renvoie à la notion de justification. Avec l'affirmation de « distinction » (Bourdieu, 1979) que l'on rencontre chez les membres des classes supérieures, « les privilèges qui sont attachés à une position sociale dominante semblent découler davantage des compétences individuelles que du simple fait d'appartenir à un groupe » (Lorenzi-Cioldi et Dafflon, 1999, p. 144). Donc ce n'est pas l'appartenance à une classe sociale qui confère des privilèges aux individus. Ce sont leurs qualités personnelles qui justifient leur position de domination et les privilèges qui s'y rattachent. Cette justification semble très confortable pour les membres des groupes dominants, toutefois, on peut se demander pourquoi elle est acceptée par les groupes dominés. Ici, deux explications peuvent être avancées. En premier lieu, on peut penser que dans une société donnée, les groupes dominants sont en mesure de suggérer, voire d'imposer des normes. Grâce à leur visibilité et en raison du pouvoir dont ils disposent, leurs jugements peuvent servir de point de référence (Lorenzi-Cioldi et Doise, 1999). Par ailleurs, chez les membres des groupes dominés, l'identification au groupe et l'indifférenciation qu'elle entraîne conduisent à négliger les

qualités et les compétences individuelles pour rendre compte d'un statut défavorisé. En quelque sorte, si l'on est socialement désavantagé, ce n'est pas tant en raison de ses propres déficiences, mais bien plutôt à cause de son appartenance à un groupe subordonné. Dès lors, « la mise en avant de l'appartenance au groupe peut dans certains cas atténuer l'image négative de soi en l'attribuant à un facteur externe à la personnalité, la situation du groupe lui-même » (Lorenzi-Cioldi et Dafflon, 1999, p. 144). Les représentations intergroupes vont permettre aux uns de justifier leur position de domination et aux autres de rationaliser leur position de subordination.

La double fonction de justification-rationalisation que jouent les représentations intergroupes ne repose pas exclusivement sur leur plus ou moins grande homogénéité. Elle est aussi sous-tendue par leurs contenus. En effet, « les rapports sociaux ont... une influence directe sur les attributs d'une catégorie qui seront privilégiés » (Corneille et Leyens, 1994, p. 59). Dans le cas de rapports asymétriques, les groupes s'attribuent donc des caractéristiques qui s'inscrivent dans un jeu de justification-rationalisation (Jost et Banaji, 1994). Par exemple, dans une recherche menée auprès de salariés des deux sexes, une première étude concerne exclusivement des sujets féminins (Durand-Delvigne, 1997). Ces femmes occupent des positions hiérarchiques contrastées et doivent se décrire à l'aide d'un questionnaire composé d'items masculins, neutres et féminins (Bem, 1974). On constate alors que les femmes qui occupent des positions hiérarchiques supérieures s'attribuent nettement plus de traits masculins que les autres. Dans une seconde étude, des ouvriers et des ouvrières décrivent, à l'aide du même instrument, « le monde des ouvriers » et celui des « cadres ». On constate ici que tous les sujets décrivent le monde des ouvriers en termes féminins et celui des cadres en termes masculins. Il existe donc, dans ces populations, un consensus pour attribuer des traits masculins aux individus occupant des statuts élevés et des traits féminins aux individus occupant des statuts hiérarchiques subordonnés. Or l'examen de ces traits révèle que certains d'entre eux permettent probablement à tous les sujets, quel que soit leur sexe, d'expliquer la position dominante des uns (ambitieux (se), capacité à

commander, etc.) et la position subordonnée des autres (naïf (ve), timide, etc.).

Le jeu des asymétries sociales et des représentations intergroupes

La société réalise un ensemble de rapports asymétriques intergroupes, dépendant des ressources matérielles et symboliques dont disposent les uns et les autres. En vertu du principe d'homologie structurale, nous avons vu que ces différences induisaient des modulations au sein des représentations intergroupes. Mais, toujours en vertu du même principe, on peut supposer que la mobilité sociale des individus puisse les conduire à adopter les représentations des nouveaux groupes dans lesquels ils s'insèrent. On trouve une illustration de ce phénomène dans une recherche menée sur le thème de l'économie (Viaud, 2000) qui montre que l'ascension sociale des individus s'accompagne de l'abandon des opinions du groupe initial et de l'adoption de celles du nouveau groupe d'appartenance.

Groupes de référence et groupes d'appartenance

Des analogies entre les représentations entre groupes et des études anciennes sur les groupes de référence sont à noter. Dès 1942, Hyman établit une distinction entre « groupes d'appartenances » auxquels un individu appartient réellement et « groupe de référence » que l'individu choisit comme base de comparaison pour son auto-estimation. Un groupe de référence peut donc être un groupe d'appartenance comme il peut être un groupe de non-appartenance. Un groupe de référence permet alors à l'individu de se situer dans l'environnement social : il fournit un point de référence pour s'évaluer et évaluer autrui. Pour d'autres auteurs, comme Newcomb (1943), un groupe de référence est aussi à la base des valeurs d'un individu. Par la suite, Merton (1957, 1965 ; Merton et Kitt, 1950, 1965) mettra en évidence le fait qu'un groupe de référence peut également être un groupe dans lequel un individu cherche à se faire accepter et que, pour ce faire, il règle ses attitudes sur ce qu'il croit être le consensus de ce groupe. Il s'agit là, dans une structure sociale relativement ouverte et permettant la mobilité, de ce qu'on a pu qualifier comme étant une socialisation anticipatrice qui permet aux individus d'être assimilés plus rapidement par les groupes auxquels ils aspirent appartenir et de s'y adapter plus aisément.

Ce phénomène se retrouve-t-il au niveau des représentations intergroupes ? Plus exactement, peut-on penser qu'en exprimant leurs représentations intergroupes, les individus tiennent compte du type de rapports sociaux dans lesquels sont impliqués les groupes en présence ? Plusieurs recherches permettent de le penser. Par exemple, Dafflon (1998) s'intéresse à la manière dont des enfants de 11 ans perçoivent leur endogroupe par rapport à l'exogroupe des enfants de 7 ans. Elle constate alors que les sujets qui occupent une position statutaire supérieure, c'est-à-dire les enfants de 11 ans, ont tendance à homogénéiser l'exogroupe. Mais lorsque ces mêmes sujets sont opposés à des adultes, c'est l'endogroupe qu'ils perçoivent comme homogène. En d'autres termes, « selon la position statutaire occupée par un groupe, ses membres homogénéisent le hors groupe ou l'intragroupe » (Dafflon, 1999, p. 154). Dans une autre série de recherches, les auteurs se sont intéressés à l'homogénéité des groupes telle qu'elle apparaît dans l'expression des goûts et des préférences (Brauer, 2001 ; Chappe, Brauer et Castano, 2004). On remarque alors que les groupes qui occupent des positions dominantes font preuve d'une plus grande variabilité sur ces critères. Cela signifie que dans ces groupes, les habitudes, les goûts et les préférences peuvent considérablement varier d'un individu à l'autre. Dans des groupes de bas statut, on constate beaucoup moins de variations interindividuelles. Mais dans une recherche, on interroge des joueurs de football à la fin d'un match (Brauer, Ginet, Chambon et Chekroun, 2005). On constate alors que les membres de l'équipe victorieuse font preuve de plus de variabilité dans leurs réponses que les membres de l'équipe qui a été battue. Ici la différence de statut entre les deux équipes ne résulte nullement de variables sociologiques, elle provient simplement de l'issue du match, et elle est purement conjoncturelle ! Ce type de résultat nous montre donc que lorsque les individus expriment leurs représentations intergroupes, en se décrivant ou en décrivant leurs goûts, ils tiennent très probablement compte du contexte social dans lequel ils sont placés. Comme nous venons de le voir, lorsque les individus pensent qu'ils sont dans un rapport asymétrique, ils modulent leurs

représentations dans le sens de ce rapport. Mais les travaux de Sherif (1966, 1971) et ceux de Doise (1969) suggèrent qu'un phénomène de même nature se produit dans le cas de rapports symétriques conflictuels. On se souvient, en effet, que selon le caractère compétitif ou coopératif de leur interaction, les groupes élaborent des stéréotypes négatifs ou positifs les uns des autres (voir [chapitre 3](#)). Et l'on sait que les contenus de ces stéréotypes vont parfois anticiper l'interaction, pour mieux la légitimer. En définitive, il apparaît donc que les informations et les croyances relatives aux rapports sociaux pèsent sur la manière dont nous percevons les groupes impliqués dans ces rapports. C'est en ce sens qu'il y a tout lieu de penser que les représentations du social modulent les représentations intergroupes.

Pouvoir et identité

Ainsi que nous venons de le voir les individus et les groupes occupent dans l'espace social des places distinctes et hiérarchisées. Ces hiérarchies doivent se comprendre au regard des ressources dont disposent les membres des différents groupes. Très concrètement ces ressources correspondent au capital économique et culturel dont disposent les individus. Par ailleurs, nous avons vu que les groupes dominants, en vertu du pouvoir dont ils disposent, sont en mesure d'imposer des normes et des représentations aux membres des groupes dominés.

À partir de ces prémisses, une articulation entre la place occupée dans des rapports de pouvoirs et l'identité a été avancée (Deschamps, 1982b). Ce sont les groupes dominants qui correspondent au modèle de ce que doit être un sujet dans nos types de sociétés : un sujet social, imaginaire, qui joue le rôle de norme par rapport à laquelle chacun pourra se comparer. Un idéal que chacun pourra tenter d'atteindre. Dans nos sociétés occidentales contemporaines, ce sujet idéal est très probablement un individu libre, autonome et responsable. C'est la figure du citoyen. Les travaux concernant la norme d'internalité (Dubois, 1994) montrent en effet que lorsque les individus tentent de produire une image favorable d'eux-mêmes, donc de se rapprocher d'un modèle idéal, ils favorisent les attributions internes, c'est-à-dire celles qui maximisent leur

responsabilité propre. Mais curieusement, lorsque les individus sont conduits à faire des attributions en dehors de tout contexte évaluatif, les membres des groupes dominants se montrent spontanément plus internes que ceux des groupes dominés. On peut trouver une explication à cette asymétrie en invoquant, une fois encore, la motivation à la valorisation du Soi. Par définition, les membres des groupes dominants bénéficient de nombreux avantages. Généralement (mais pas toujours il est vrai), ces avantages sont les résultats de la transmission d'un capital culturel ou économique, c'est-à-dire d'un héritage. On comprend alors pourquoi ces individus affichent davantage d'internalité que les autres. En effet, cette internalité revendiquée leur permet d'expliquer les avantages dont ils bénéficient à partir de leurs qualités individuelles et non à partir de leur appartenance sociale. En bref, il est plus valorisant de penser que l'on doit sa réussite sociale à ses propres talents qu'au fait d'être « bien né ».

Pour les membres des groupes dominés, la logique s'inverse. Il est préférable de penser que la condition difficile que l'on subit est le résultat d'une appartenance à laquelle on ne peut échapper, plutôt que de penser qu'elle est la juste récompense de qualités que l'on n'a pas. Voilà pourquoi, en définitive, les membres des groupes dominés ont tout intérêt à minimiser leur responsabilité individuelle.

Il résulte alors de cet état de fait que, pour les membres des groupes dominants, la représentation de Soi est proche du modèle idéal, tandis qu'elle s'en éloigne chez les membres des groupes dominés. Plus exactement, chez ces derniers, il y a une contradiction entre le modèle idéal du sujet et la représentation de Soi qui, en vertu de la motivation à la valorisation, intègre des éléments *a priori* négatifs. Car c'est finalement en vertu de la motivation à la valorisation du Soi que les membres des groupes dominés sont contraints d'accepter l'idée qu'ils ont moins de contrôle sur leur environnement.

Par ailleurs, puisque les membres des groupes dominés rationalisent leur statut en référence à leur appartenance groupale, ils auront tendance à davantage adhérer aux traits stéréotypiques de l'endogroupe. C'est ce qui permet de comprendre que, généralement, les représentations endogroupe des groupes dominés sont plus homogènes que celles des groupes dominants. Finalement, chez les dominants, « on a des individus

qui se conçoivent comme une pièce unique et chez les dominés on a des individus qui se conçoivent comme faisant partie d'un tout et n'ayant pas de caractéristiques personnelles » (Deschamps, 1982b, p. 88-89). Comme nous l'avons évoqué *supra*, les dominants constituent des groupes « collection » alors que les dominés constituent des groupes « agrégat ». On voit donc que la prise en considération des rapports de pouvoir entre groupes permet de comprendre pourquoi, en dépit de la motivation à la valorisation du soi, les membres de certains groupes se trouvent contraints d'intégrer dans leur représentation de soi, des aspects apparemment dévalorisants.

Représentation des relations sociales et attribution

L'impact des représentations du social ne se résume pas aux seules représentations intergroupes. Elles peuvent aussi avoir une influence sur certains processus, notamment sur le processus d'attribution (voir chapitre 2).

Dans une recherche sur la représentation des relations sociales, Wisch (1976) et ses collaborateurs (Wisch, Deutsch et Kaplan, 1976), proposent à leurs sujets une liste de 25 relations sociales (par exemple entre ennemis personnels, mari et femme, maître et élève, bons amis, etc.). Les sujets, 87 hommes adultes, ont à estimer la similitude entre toutes les paires possibles de ces relations (300 au total), ils produisent de 5 à 10 descripteurs caractérisant au moins deux relations sociales et ils évaluent les 25 relations à l'aide de diverses échelles (par exemple intense/superficielle). L'ensemble des données recueillies fait l'objet de plusieurs traitements multidimensionnels qui permettent aux auteurs de dégager 4 dimensions de la représentation des relations sociales :

- La première dimension correspond à l'opposition coopération-amitié *versus* compétition-hostilité. Les relations les plus typiques du pôle coopération sont celles entre professeurs et étudiants, maîtres et élèves ou parents et enfants. Sur le pôle compétition-hostilité, on rencontre les relations entre opposants politiques ou ennemis personnels.

- La deuxième dimension oppose les relations inégalitaires aux relations égalitaires. Les relations typiques du pôle inégalitaire sont entre gardiens et prisonniers, mais aussi entre maîtres et élèves, parents et enfants, recruteurs et recrutés. Sur le pôle égalitaire, on trouve les relations entre maris et femmes ou entre partenaires commerciaux.
- La troisième dimension correspond à une opposition entre relations intenses et superficielles. D'un côté, les relations entre psychothérapeutes et patients, de l'autre côté, les relations entre personnes se rencontrant par hasard.
- Enfin, sur la quatrième dimension, on trouve une opposition entre des relations informelles, à tonalité affective (par exemple entre amis intimes) et des relations formelles à finalité utilitaire (par exemple entre patrons et employés). Il s'agit donc d'une opposition entre des relations où priment les rapports interpersonnels et des relations où priment des rapports personnes/tâches.

En nous inspirant de ce travail, nous avons suggéré que ces dimensions structuraient la perception de l'environnement social et qu'elles permettaient aux individus d'identifier et de catégoriser différentes situations (Moliner, 2000). Partant, nous avons fait l'hypothèse que selon l'identification qui serait faite d'une situation donnée, des sujets qui sont amenés à faire des attributions seraient davantage enclins à choisir des explications internes ou externes. Dans une de nos expériences, les sujets devaient expliquer le comportement d'un acteur impliqué dans des événements positifs ou négatifs (par exemple la réussite à un examen ou absence lors d'un cours). Pour chaque événement, les sujets avaient le choix entre une explication interne ou externe. Dans une des conditions, les sujets répondaient spontanément. Ici nous faisons l'hypothèse que cette situation serait interprétée comme relevant du pôle « coopération amitié ». En effet, les sujets étaient des étudiants et les personnages évoqués dans le questionnaire étaient des étudiants comme eux. Dans une seconde condition, les sujets devaient essayer de donner « une bonne image » à leurs professeurs pour essayer de les convaincre de leurs aptitudes au travail universitaire. Cette seconde condition devait orienter

les sujets vers une lecture « utilitaire » de la situation dans laquelle ils devraient produire leurs explications. Nous nous attendions donc à observer un biais de complaisance dans la première condition et un biais d'internalité dans la seconde. Les résultats montrent que c'est effectivement le cas. Lorsque les sujets sont amenés à interpréter la situation en termes de sociabilité (coopération amitié), ils expliquent les comportements de l'acteur à l'aide de causes internes lorsque ces comportements sont positifs et externes lorsqu'ils sont négatifs. Ce qui correspond à un biais de complaisance. En revanche, lorsque les sujets sont amenés à interpréter la situation en termes d'utilité sociale, ils donnent presque autant d'explications internes pour les comportements positifs que pour les comportements négatifs. Ce qui correspond effectivement à un biais d'internalité.

On voit donc ici que ce que nous avons appelé les représentations du social fournit aux individus des grilles de lecture des situations dans lesquelles ils se trouvent, tout en orientant le cours du processus d'attribution qu'ils mettent en œuvre.

Thèmes de réflexion

Les différents segments d'une société ne sont pas interchangeable : ils sont hiérarchisés.

Les agents sociaux qui sont amenés à se mouvoir dans cette société sont conscients de cette hiérarchie.

Ces représentations du social leur fournissent des guides d'interprétation des situations dans lesquelles ils se trouvent. Ils sont alors conduits à en tenir compte dans la manière de se percevoir et de percevoir les différents groupes de leur environnement.

Les individus conçoivent leurs groupes d'appartenance (eux compris) et de non-appartenance comme homogènes ou hétérogènes en fonction des représentations qu'ils ont de la place que ces groupes occupent dans la structure sociale.

Chapitre 8

Les représentations sociales

À l'évidence, l'environnement social ne se résume pas à des individus et à des groupes sociaux. Il est aussi peuplé d'objets, de pratiques et de phénomènes, parfois de personnages, qui constituent autant d'enjeux pour ces individus et ces groupes. Ces objets sociaux structurent l'interaction sociale et la médiatisent. Cela signifie qu'à partir des informations qui circulent à leur propos, une société dispose d'éléments permettant de catégoriser les personnes, de définir des statuts et des rôles, de légitimer des prises de position et des conduites. C'est justement pour cette raison que les informations, les connaissances et les croyances relatives à un objet social ne font pas nécessairement l'unanimité dans la société. Elles s'inscrivent dans un jeu complexe de rapports intergroupes où chacun entretient sa propre vision du monde. Pour parler de ces visions du monde, Moscovici (1961) a proposé la notion de représentations sociales, qu'il définit comme des « univers d'opinions ». À la différence des représentations collectives, les représentations sociales ne sont pas le propre d'une société dans son ensemble. Elles sont élaborées par les membres des différents groupes qui constituent cette société. De sorte que souvent, ces groupes sociaux ont des représentations différentes d'un même objet social. Dans ce chapitre, nous présenterons les principales approches théoriques de cette notion et nous envisagerons ensuite les représentations sociales à la fois comme des marqueurs, des produits et des régulations de l'identité.

Les modèles théoriques

On distingue trois grands modèles théoriques des représentations sociales. Le premier met l'accent sur les processus de construction de ces dernières ; le second s'attache à décrire leur structuration interne tandis que le troisième se concentre sur leurs relations avec les insertions sociales des individus.

L'approche socio-génétique des représentations sociales

Dans l'ouvrage qu'il publie en 1961, *La psychanalyse, son image et son public*, Moscovici s'intéresse aux opinions qui circulent dans différents groupes sociaux à propos de la psychanalyse. Cette pratique thérapeutique est alors au centre de nombreux débats dans la société française. Elle est omniprésente dans la vie intellectuelle du pays autant que dans la production cinématographique et littéraire. Elle est aussi source de polémiques. La psychanalyse est donc un objet social à propos duquel les individus sont en quête d'informations. La recherche que réalise alors Moscovici vise à comprendre comment naissent différentes représentations sociales de cet objet. C'est en ce sens que la théorie qu'il propose est une théorie socio-génétique (Elejabarrieta, 1996). Dans cette théorie, une représentation est considérée comme « une forme de connaissance, socialement élaborée et partagée, ayant une visée pratique et concourant à la construction d'une réalité commune à un ensemble social » (Jodelet, 1989, p. 36). Selon Moscovici, ce phénomène peut se produire lorsque plusieurs conditions sont réunies. Il est d'abord nécessaire que l'information relative à l'objet soit *dispersée* dans la société, de telle sorte que les individus sont dans l'incapacité de la rassembler dans son intégralité. Il faut ensuite que le groupe social se *focalise* sur un aspect particulier de l'objet. C'est-à-dire qu'en raison de sa position dans la société, en raison de ses intérêts ou de ses valeurs, le groupe va concentrer son attention sur un point qui le préoccupe plus particulièrement. Par exemple, en tant que consommateurs, le point qui nous préoccupe le plus à propos des Organismes Génétiquement Modifiés concerne très probablement les dangers qu'ils peuvent présenter pour notre santé. Il faut enfin que les individus ressentent une certaine *pression à l'inférence*. C'est-à-dire qu'ils aient le sentiment que l'objet en

question est important et qu'il est nécessaire de développer des connaissances à son propos.

Lorsque ces conditions sont réunies, les individus vont tenter de combler le déficit d'information auquel ils se trouvent confrontés. Pour ce faire, chacun va chercher de l'information dans ses discussions, dans les médias, dans ses lectures, etc. Mais puisque cette information est dispersée, il est difficile de faire la part de ce qui relève de la croyance, de l'opinion ou de la connaissance avérée. Par ailleurs, la focalisation du groupe conduit les individus à s'intéresser aux mêmes aspects de l'objet. Enfin, la pression à l'inférence ressentie par chacun encourage les communications relatives à l'objet, les débats, les discussions. Ainsi, on va voir progressivement apparaître un savoir commun sur cet objet, partagé par les membres d'un même groupe. Mais c'est aussi un savoir de sens commun, c'est-à-dire un savoir naïf parce qu'il se construit en marge du savoir des experts.

- *L'ancrage*

Selon Moscovici, l'élaboration d'une représentation sociale repose sur la mise en œuvre de deux processus cognitifs essentiels. L'ancrage est le processus par lequel les individus choisissent un cadre de référence commun leur permettant d'appréhender l'objet social. Généralement, ce cadre de référence correspond à un domaine familier. Par exemple, on va constater que pour évoquer la psychanalyse, des Catholiques vont la comparer à la confession. Ce procédé permet ainsi de transférer dans la représentation des modes de raisonnement et des connaissances par ailleurs maîtrisés. Mais il permet aussi d'orienter l'utilité de la représentation. Par exemple, à l'occasion du débat qui agitait la société française à propos du Pacte Civil de Solidarité, on a pu voir s'affronter plusieurs conceptions du couple. Certaines d'entre elles, plutôt portées à droite de l'échiquier politique, se plaçaient dans un cadre de référence éthique qui sous-tendait des discours moralisateurs sur les couples homosexuels. Ainsi, le choix d'un point d'ancrage permet d'insérer une représentation dans un ensemble de connaissances et de valeurs préexistantes.

• *L'objectivation*

L'objectivation est le processus que les individus vont mettre en œuvre pour tenter de réduire la distance entre la connaissance qu'ils construisent de l'objet social et la perception qu'ils ont de cet objet. Il s'agit de transformer la croyance ou l'opinion en information. Dans ce but, on se réfère à des formes perceptibles, à des objets ou à des images qui viennent concrétiser les croyances. Dans l'opinion ordinaire, il est par exemple fréquent d'entendre que telle ou telle communauté, religieuse ou nationale, se caractériserait par son goût pour l'argent ou son manque de goût pour le travail, ou encore sa violence. Ces croyances sont alors rattachées à des images concrètes censées venir les corroborer. On évoque tel milliardaire, des conditions climatiques peu propices à l'effort ou le souvenir de tel attentat. Par ce procédé, la croyance perd son statut spéculatif pour entrer dans le réel.

L'information, le champ et l'attitude : une structure de contenus

La théorie de Moscovici s'attache surtout à décrire la manière dont se construisent les représentations sociales. C'est avant tout une théorie du processus représentationnel. Mais elle considère aussi les représentations comme des contenus de connaissances. Elle propose alors une description de la structuration de ces contenus. En relation avec les caractéristiques du groupe qui produit la représentation, ce contenu s'organiserait selon trois dimensions fondamentales. L'information correspond aux connaissances dont dispose le groupe à propos de l'objet. Ces connaissances peuvent être plus ou moins nombreuses, plus ou moins précises. Le champ désigne l'ensemble des aspects de l'objet qui seront pris en considération par le groupe. Par exemple, le champ de la représentation de la psychanalyse englobe l'analyste, l'analysé, l'action de la psychanalyse et la pratique qui y ressemble le plus. Enfin l'attitude correspond à l'orientation globale, positive ou négative, du groupe à l'égard de l'objet.

Ces trois dimensions ne sont pas indépendantes. En effet, le champ de représentation constitue la structure sous-jacente selon laquelle s'organisent les informations relatives à l'objet. Par ailleurs, c'est l'attitude qui détermine la nature de l'information qui sera sélectionnée par le groupe. En fait, on peut remarquer que l'information et l'attitude concernent directement le contenu de la représentation, tandis que le champ se rapporte davantage à l'organisation de ce contenu. Ainsi, la proposition théorique de Moscovici vise à donner une description de l'organisation du contenu des représentations sociales, notamment dans une perspective de comparaison

intergroupes. Il est en effet possible de réaliser l'étude d'une représentation sociale selon ces trois dimensions. On pourra apprécier la quantité et la précision de l'information, on pourra estimer le degré d'organisation de cette information et on pourra s'interroger sur les connotations positives ou négatives qui s'y rattachent. On dispose donc d'un modèle opérationnel permettant de décrire et d'étudier le contenu de toute représentation sociale.

L'approche structurale

Au contraire de l'approche socio-génétique, qui s'intéresse à des représentations en formation, l'approche structurale va concentrer son attention sur des représentations stabilisées. Selon Abric (1987, p. 68) « Toute représentation est constituée de trois éléments fondamentaux : un noyau central, un ensemble d'informations, d'attitudes et de croyances organisées autour de ce noyau central, et un système de catégorisation ». Abric ajoute (1994, p. 22) que « le noyau central assure deux fonctions essentielles :

- a) une fonction génératrice : il est l'élément par lequel se crée, ou se transforme, la signification des autres éléments constitutifs de la représentation.
- b) une fonction organisatrice : c'est le noyau central qui détermine la nature des liens qui unissent entre eux les éléments de la représentation. Il est en ce sens l'élément unificateur et stabilisateur de la représentation ».

Le noyau se compose donc d'un ou de plusieurs éléments qui déterminent la signification globale de la représentation et qui organisent les relations entre les autres éléments. Il se caractérise par trois points principaux (Abric, 1994, p. 28) : « C'est la base commune proprement sociale et collective qui définit l'homogénéité d'un groupe... Il définit les principes fondamentaux autour desquels se constituent les représentations... Il joue un rôle essentiel dans la stabilité et la cohérence de la représentation. »

Le noyau est donc commun aux membres d'un même groupe et c'est lui qui est à l'origine des significations qui se dégagent de la représentation sociale. En d'autres termes, le noyau peut être considéré

comme un point commun de signification : quelque chose que les individus partagent quant à la signification qu'il convient d'attribuer à un objet donné. C'est pourquoi ce noyau est stable et n'évolue que très lentement. En effet, des changements brusques du noyau pourraient avoir pour conséquence des variations dans l'homogénéité du groupe au regard de l'objet social.

Autour du noyau, on trouve un système périphérique. Les éléments qui constituent ce système sont en relation directe avec le noyau. « Leur présence, leur pondération, leur valeur et leur fonction sont déterminées par le noyau » (Abric, 1994, p. 24). Selon Flament (1994), les éléments du système périphérique ont un double caractère prescriptif et conditionnel. Ils sont prescripteurs de pratiques mais les prescriptions (parfois aussi les descriptions) qu'ils entraînent peuvent varier selon les situations. Par exemple, dans une recherche concernant la chasse, on observe que les chasseurs interrogés pensent tous que le gibier doit pouvoir s'abreuver en période sèche (Guimelli, 1988). Mais, selon la zone dans laquelle il pratique son sport favori, chacun jugera de l'opportunité d'installer un abreuvoir. Le système périphérique assure donc l'inscription de la représentation dans la réalité concrète et autorise diverses individualisations de cette représentation. C'est pourquoi on pourra observer que des individus qui ont une même représentation (organisée autour d'un même noyau) auront parfois des pratiques sensiblement différentes.

Une validation expérimentale de la théorie du noyau

À l'occasion de différentes recherches portant sur les relations interpersonnelles, Flament (1982) fait l'hypothèse que les sujets se réfèrent à un certain modèle social pour produire leur réponse. Ce modèle correspondrait à une représentation sociale : le groupe égalitaire et fraternel. Selon Flament, le petit groupe serait vu comme une entité sociale composée de sujets indifférenciés (donc égaux) et liés par des relations amicales. Cette représentation trouverait son origine dans des courants de pensée forts anciens (christianisme, philosophie des lumières, utopisme social, etc.), propres à notre culture occidentale. L'une des conclusions des travaux de Flament est que la représentation du groupe serait structurée par deux éléments centraux : la notion d'égalité et celle d'amitié, les notions de communauté d'intérêts, d'opinions ou

d'activités étant périphériques. Sur la base de ces hypothèses, on a entrepris l'étude de la représentation du groupe dans des populations d'étudiants (Moliner, 1988, 1989).

Lors d'une étape préliminaire, on a recueilli, par voie d'entretien, un matériel verbal se rapportant à la représentation. On a alors construit un texte décrivant un groupe d'amis susceptible de correspondre à ce que les sujets nommaient eux-mêmes un « groupe idéal ».

Dans une première phase de l'expérience, ce texte a été présenté à un groupe de sujets en leur demandant quelle était, selon eux, la probabilité pour que dans une telle situation il y ait absence de hiérarchie ou communauté d'opinion. Les sujets indiquaient leur réponse en donnant des pourcentages (0 % à 100 %). Ici, l'hypothèse était que l'item central (absence de hiérarchie) serait jugé plus probable que l'item périphérique (communauté d'opinion). Les résultats de ce pré-test montrent qu'il n'en était rien puisque les probabilités moyennes pour ces deux items furent de 75 %. Ce résultat fut interprété comme une équivalence quantitative entre les deux items. On pourrait dire aussi que ces deux items ont la même saillance aux yeux des sujets. C'est-à-dire qu'ils apparaissaient d'importance égale pour évoquer les caractéristiques du groupe idéal.

Dans une seconde étape, on a constitué deux groupes de sujets équivalents à ceux du pré-test. Dans chaque groupe, les sujets disposaient du même texte inducteur mais, selon les groupes, ce texte se terminait différemment. Dans un cas, on indiquait qu'une observation attentive du groupe amical révélait la présence d'un chef dans ce groupe. Dans l'autre cas, on indiquait de fortes divergences d'opinions entre les membres du groupe. On demandait alors aux sujets de dire si la situation qu'on leur présentait correspondait, selon eux, à un groupe idéal. Selon la théorie, on s'attendait à ce que le groupe ne soit pas considéré comme un groupe idéal. En effet, si la notion d'absence de hiérarchie était centrale dans la représentation, elle devait entretenir un lien systématique avec l'objet : l'absence de hiérarchie devait donc être le symbole (ou un des symboles) du groupe idéal. En conséquence, un groupe présentant une caractéristique contraire à ce symbole ne devait pas être reconnu comme groupe idéal. Les résultats de l'expérience montrent que c'est effectivement ce qui se passe puisque une majorité de sujets (78 %) estimèrent qu'un groupe hiérarchisé n'était pas un groupe idéal tandis que 26 % des sujets seulement refusèrent de voir un groupe idéal là où il y avait divergences d'opinion. Cette expérience montre donc que deux croyances peuvent présenter des caractéristiques quantitatives similaires tout en jouant des rôles très différents dans la représentation à laquelle elles se rattachent. Notons enfin que cette recherche est à l'origine de la méthode de Mise en Cause (Moliner, 1994), couramment utilisée pour l'identification des éléments centraux.

L'approche socio-dynamique

Selon la théorie des « principes organisateurs » (Doise, 1990), « l'analyse des régulations effectuées par le métasystème social dans le système cognitif... constitue l'étude proprement dite des représentations

sociales » (Doise, Clémence et Lorenzi-Cioldi, 1992, p. 13). Dans cette approche, on considère d'une part que la structure des rapports sociaux définit un ensemble de règles, de normes ou de valeurs (le métasystème) qui opèrent ensuite des régulations dans le système cognitif des individus. De telle sorte que, en vertu du principe d'homologie structurale (voir [chapitre 7](#)), les contenus et l'organisation d'une représentation sociale sont déterminés par la position que les individus occupent dans la société. En d'autres termes, une représentation est structurée selon des principes organisateurs qui relèvent du métasystème. Mais d'autre part, on considère aussi que les représentations « organisent les processus symboliques intervenant dans les rapports sociaux » (Doise, 1990, p. 127), notamment les processus de communication. En résumé, les représentations se construisent en fonction des insertions sociales des individus et dans le même temps, elles modulent les rapports sociaux entre ces mêmes individus. Dans sa théorie, Doise accorde une place importante au processus d'ancrage, dont il distingue trois formes (Doise, 1992).

– *L'ancrage psychologique* correspond à l'imbrication des représentations dans des croyances d'ordre général auxquelles les individus adhèrent plus ou moins. Dans ce cadre, les variations observées dans les représentations dépendent du niveau d'adhésion des individus à ces croyances. Par exemple, Doise et Papastamou (1987) montrent que les variations observées dans la représentation des causes de la délinquance dépendent de l'adhésion à des explications générales « biologisantes » et « héréditaristes ».

– *L'ancrage sociologique* correspond à l'insertion des représentations dans les groupes sociaux. Il s'agit du « lien entre représentations sociales et appartenances ou positions sociales » (Doise, 1992, p. 189). On suppose alors que l'appartenance des individus à un même groupe implique des expériences et des intérêts relativement communs et donc, des opinions et des croyances partagées. Les variations observées dans les représentations dépendent alors des insertions sociales des individus. Par exemple, dans sa recherche sur la Chasse (Guimelli, 1988) met en évidence de nombreuses différences selon l'âge des chasseurs interrogés. Il remarque que les chasseurs les plus jeunes adoptent des pratiques

différentes de celles des chasseurs les plus âgés : ces pratiques ont pour objectif la préservation du gibier sur les territoires de chasse. Pour ces chasseurs, cet objectif est important car il conditionne le futur. Ici l'appartenance à une classe d'âge rend donc certains objectifs saillants pour le groupe et détermine l'adoption de pratiques nouvelles, pratiques qui ont une incidence sur la représentation.

– *L'ancrage psychosociologique* concerne l'imbrication des représentations dans les dynamiques sociales. Dans ce cadre, les variations observées dans les représentations dépendent à la fois des spécificités des groupes, mais aussi des divisions « positionnelles et catégorielles propres à un champ social donné » (Doise, 1992, p. 191). Ce type d'ancrage suppose que la représentation d'un objet dépend à la fois de la position du groupe vis-à-vis de cet objet (enjeux, intérêt, expérience, etc.), mais aussi des interactions de ce groupe avec d'autres groupes sociaux. Pour Doise, étudier l'ancrage psychosociologique des représentations revient donc à étudier « l'intervention des divisions et antagonismes entre groupes dans l'organisation des représentations sociales » (Doise, 1992, p. 192).

Les représentations sociales comme marqueurs identitaires

Selon Moscovici, les représentations constituent des « attributs fondamentaux » (1961, p. 74) des groupes sociaux. En ce sens, une représentation peut être un moyen pour un groupe d'affirmer ses particularités et ses différences.

Assimilation, contraste, dissimilation

La spécificité du « Nous » ne s'exprime pas seulement au travers des caractéristiques que le groupe s'attribue (la représentation endogroupe). Elle peut aussi s'exprimer dans la manière dont ce groupe se représente un objet social. Dans bien des cas, cette représentation devient alors un moyen d'accentuer les ressemblances entre les membres du groupe tout en accentuant les différences entre endogroupe et exogroupe. On retrouve

là les effets d'assimilation et de contraste (voir chapitre 2) liés à l'activité de catégorisation. En définitive, la représentation va exprimer la similitude intragroupe (nous pensons les mêmes choses) tout en exprimant la différence intergroupe (nous n'avons pas les mêmes opinions qu'eux).

Ce besoin de distinction peut même conduire les individus à abandonner momentanément des croyances auxquelles pourtant ils adhèrent, pour peu que ces croyances soient associées à un groupe antagoniste. On parle alors de dissimilation (Lemaine, 1975). Dans plusieurs recherches, Rateau (1999 ; 2000) utilise des croyances issues de la représentation du groupe idéal (voir encadré, p. 126). Il présente ces croyances à des sujets dont on connaît l'orientation idéologique (gauche *versus* droite). Dans certains cas, on indique aux sujets que ces croyances sont largement partagées par des groupes idéologiquement antagonistes au leur. Dans ces conditions, on constate le phénomène de dissimilation attendu. À l'inverse, les sujets sont prêts à accepter des croyances auxquelles ils n'adhèrent pas, pour peu qu'on leur indique que ces croyances sont partagées par des groupes idéologiquement proches.

Des représentations différenciatrices

L'espace politique constitue un domaine privilégié pour l'observation des phénomènes que nous évoquons. Par exemple, dans une étude concernant les appartenances politiques (Moliner et Courtot, 2004), on a voulu savoir ce que signifiait, pour les individus, « être de gauche » ou « être de droite ». On est parti du principe que pour des individus naïfs, la définition de ces familles politiques reposait sur des associations entre une appartenance et l'adhésion supposée à une opinion ou la possession d'un trait (par exemple « être de gauche c'est être pour la redistribution des richesses », « être de droite c'est être conservateur »). Cette conception renvoie à la notion de *Webs of Beliefs*, couramment utilisée dans ce domaine (Gaffié et Marchand, 2001). Elle permet de considérer que l'ensemble des opinions et des traits associés à une famille politique constituent une représentation sociale du corps de doctrine de cette famille. Dans le cadre de l'approche structurale, la recherche a consisté à

identifier les éléments centraux et périphériques des représentations étudiées. Le [Tableau 2](#) présente les résultats de cette enquête dans une population de sympathisants de gauche. On peut y constater que les répondants produisent des réponses extrêmement peu nuancées. Les personnes interrogées répondaient soit pour définir l'appartenance à gauche, soit pour définir l'appartenance à droite, ce qui explique que la somme des valeurs d'une même ligne ne soit pas forcément égale à 100 %, puisque chaque valeur peut varier de 0 à 100 %.

Tableau 2

. Pourcentages d'utilisation d'une opinion ou d'un trait pour définir les appartenances « gauche » et « droite » chez des sympathisants de gauche

	Être de gauche c'est...	Être de droite c'est...
Être conservateur	0	100
Être favorable au libéralisme	0	100
Donner priorité à l'économie	0	100
Faire des discriminations sociales	0	100
Être favorable au capitalisme	0	90,91
Être nationaliste	0,09	86,36
Être attaché aux valeurs traditionnelles traditionnelles	27,27 27,27	86,36 86,36
Appartenir à la classe bourgeoise	45,45	77,27
Accorder de l'importance à la défense de la patrie	72,73	81,82
Vouloir transformer la société	95,45	31,82
Être pour la défense des droits de l'homme	100	18,18

Accorder de l'importance au service public	100	9,09
Être pour la redistribution des richesses	100	9,09
Désirer l'harmonisation sociale	100	4,55
Aspirer à l'égalité des chances	100	0
Agir par solidarité	100	0
Croire en l'équité	100	0
D'après Moliner et Courtot, 2004.		

Globalement, on remarque des consensus très forts à propos de nombreux critères. Par exemple, le conservatisme est un élément de définition de l'appartenance à droite pour 100 % des répondants. Dans le même sens, la défense des droits de l'homme permet de définir l'appartenance à gauche pour 100 % des répondants. Ce modèle de résultat, qui affecte environ les deux tiers des critères, correspond nettement à un phénomène d'assimilation. Parallèlement, lorsqu'un critère est majoritairement utilisé pour définir une appartenance, il est majoritairement délaissé pour définir l'autre. Seuls 4 critères, au milieu du tableau, s'éloignent de ce modèle de résultat, qui traduit un phénomène de contraste. Ici, les répondants, sympathisants de gauche, affirment qu'ils n'ont quasiment rien en commun avec les gens de droite, à part peut-être l'importance qu'ils accordent à la défense de la patrie.

Les représentations sociales comme produits identitaires

Comme nous l'avons vu dans les chapitres précédents, les groupes sociaux ont des représentations d'eux-mêmes, tout comme ils ont des représentations de la position qu'ils occupent par rapport à d'autres groupes. On sait que ces représentations jouent un rôle fondamental dans le sentiment d'identité puisque c'est à partir d'elles que les individus appréhendent leur différence et leur similitude à autrui (voir chapitre 5). Mais là ne s'arrête pas leur rôle. Comme on va le voir, la façon dont les

individus se perçoivent, la façon dont ils perçoivent autrui et les représentations qu'ils entretiennent sur leurs positions sociales déterminent, pour partie, la façon dont ils se représentent certains objets sociaux.

La notion d'enjeu

La première motivation à l'élaboration d'une représentation réside dans une volonté de compréhension et d'appropriation de l'environnement social. On peut toutefois s'interroger sur le caractère collectif de cette volonté. Pourquoi les individus éprouvent-ils le besoin de construire ensemble leurs visions du monde ? Une première réponse à cette question est contenue dans la définition que donne Jodelet (1984, p. 360) selon qui « les représentations sociales sont des modalités de pensée pratique orientées vers la communication, la compréhension et la maîtrise de l'environnement social ». Cette définition souligne une finalité essentielle des représentations sociales : la communication. Or, pour pouvoir communiquer, il est nécessaire de construire un code commun. Mais au-delà de cette première explication, on peut en trouver une autre dans l'analyse de la relation particulière qui s'établit entre un groupe et un objet social. On a proposé de distinguer deux grands cas de figure (Moliner, 1993). Selon une configuration dite « structurelle », le groupe fonde sa spécificité sur la représentation qu'il se fait d'un objet donné. Par exemple, dans la représentation que des infirmières ont de leur fonction, on trouve l'affirmation d'un « rôle propre » qui leur permet de se démarquer d'une conception traditionnelle de la fonction, soumise à l'emprise du pouvoir médical (Guimelli et Jacobi, 1990).

Selon une configuration dite « conjoncturelle », le groupe se trouve menacé par l'objet social. Il s'agit alors de construire une représentation qui préserve sa cohésion ou son intégrité. Par exemple, chez des sujets catholiques, la représentation de la psychanalyse élude complètement la question de la sexualité. Parce que c'est cette question qui divise le groupe (Moscovici, 1961).

À ces deux configurations correspondent précisément deux types d'enjeux pouvant motiver l'élaboration d'une représentation sociale. On

a parlé d'enjeu identitaire pour la première et d'enjeu de cohésion sociale pour la seconde (Moliner, 1993 ; 1996). Mais dans tous les cas, il s'agit d'affirmer l'existence du groupe. Dans cette perspective, les représentations sociales deviennent des produits identitaires et des instruments de l'affirmation du groupe.

Des représentations instrumentalisées

Un premier exemple de ce phénomène nous est fourni par une recherche de Bellelli (1987), concernant les représentations de la maladie mentale (voir Doise, Clémence et Lorenzi-Cioldi, 1992). Dans cette étude, sept groupes de sujets sont interrogés. On trouve d'une part quatre groupes d'étudiants (médecine, sciences, psychologie et soins infirmiers) et d'autre part trois groupes de professionnels (psychiatres, psychologues et infirmiers psychiatriques). Pour les chercheurs, il s'agit de cerner les différences et les similitudes entre ces groupes, au regard de leurs représentations de la maladie mentale. L'un des résultats de cette recherche montre que les étudiants en psychologie privilégient une conception « relationnelle » de la maladie mentale, s'opposant ainsi aux autres étudiants qui adhèrent davantage à une conception « médicale ». Pour les premiers, le traitement de la maladie mentale doit prendre en compte l'environnement social et doit reposer sur des thérapies familiales. Les lieux les plus propices pour le traitement sont des appartements thérapeutiques ou des unités de soins spécialisées. Pour les autres étudiants, les causes de la maladie sont avant tout d'origine biologique. Les traitements les plus appropriés sont les médicaments et le lieu privilégié de la thérapie est l'hôpital général. Ainsi, donc chacun privilégie la représentation la plus congruente avec ses attentes professionnelles. Chaque groupe développe une représentation qui justifie la nécessité de sa future pratique professionnelle et disqualifie des pratiques différentes.

Un second exemple du phénomène nous est donné par une recherche sur les représentations du travail chez des handicapés mentaux, des travailleurs sociaux et des chefs d'entreprises (Maudinet, 1996). Ainsi que l'écrit Jodelet (1996, p. 106), on va voir qu'à propos de cette

représentation « chacun des groupes joue quelque chose de sa place ou de son identité sociale ». Pour les handicapés, le travail s'oppose à l'assistance, il est vecteur d'insertion et de reconnaissance sociale. Dans cette population, le travail est un objet social dont on attend beaucoup en termes d'acceptation au sein de la communauté.

Pour les chefs d'entreprises, travail et handicap sont compatibles, non pas du point de vue de la production, mais parce qu'il se substitue à l'assistance. Le travail fourni au travailleur handicapé est une aide, un soutien. Dans ce groupe, le travail est un bienfait que l'on apporte aux travailleurs handicapés, ce n'est pas un droit.

Enfin chez les travailleurs sociaux, on rencontre une vision productiviste du travail. C'est bien un vecteur d'intégration sociale, mais uniquement pour ceux qui peuvent travailler pleinement et efficacement. Selon eux, la reconnaissance sociale passe par l'accomplissement de devoirs. Le travailleur handicapé doit donc se montrer à la hauteur du travail qu'on lui propose.

On voit donc que ceux qui subissent l'assistance et la dépendance voient dans le travail un moyen d'y échapper. Ceux qui sont pourvoyeurs d'emploi y voient un bien dont on peut faire bénéficier autrui. Enfin, ceux dont la mission est l'insertion sociale, soucieux de leur crédibilité professionnelle, se trouvent partagés « entre les intérêts de la société qu'ils représentent et ceux des populations qu'ils servent » (Jodelet, 1996, p. 106).

Les représentations sociales comme régulateurs identitaires

On vient de voir que des enjeux identitaires pouvaient être déterminants dans l'élaboration des représentations sociales. Lorsqu'on s'intéresse à des représentations stabilisées, ces enjeux vont se préciser. Il ne s'agit plus alors seulement d'affirmer sa propre spécificité ou celle de son groupe à partir de ce que l'on pense de tel ou tel objet social, mais aussi de préserver une certaine compatibilité entre représentations de soi et représentations sociales.

Valorisation de Soi et représentations sociales

Cette compatibilité entre représentations de soi et représentations sociales répond à un principe que nous avons déjà rencontré ; la valorisation ou la préservation d'une image positive de soi (voir [chapitre 3](#)). Selon ce principe, on se représente le monde sous une forme qui va permettre de conserver l'image positive que l'on souhaite garder de soi. Ainsi, dans une recherche relative aux conceptions de l'intelligence (Mugny et Carrugati, 1985), les auteurs interrogent différents sous groupes à propos de l'intelligence en général. L'analyse des réponses obtenues fait apparaître une croyance structurante de la représentation étudiée. Cette croyance renvoie à une théorie naïve du don selon laquelle « l'intelligence est un don inégalement réparti dans la population... (elle) relève largement de la biologie, voire de la morphobiologie » (Mugny et Carrugati, 1985, p. 71). Les auteurs constatent aussi que les personnes n'ayant pas d'enfant adhèrent assez peu à cette croyance et en tout cas beaucoup moins que celles qui en ont. Ils constatent aussi que les parents qui ont plusieurs enfants y adhèrent plus que ceux qui ont un enfant unique. Ils constatent enfin que des enseignants qui n'ont pas d'enfant rejettent davantage cette croyance que ceux qui en ont. En fait, tout se passe comme si, lorsque l'on n'a pas d'enfant, on considérait l'intelligence comme une acquisition pour laquelle les parents joueraient un rôle déterminant. Mais lorsque l'on est soi-même confronté au défi éducatif d'un ou de plusieurs enfants, on fait l'expérience de la diversité et de la disparité. L'enfant que l'on a n'est pas toujours aussi intelligent qu'on l'aurait voulu, sa réussite scolaire n'est pas forcément à la hauteur des attentes de ses parents, le premier et le second enfant ne réalisent pas forcément les mêmes performances... Dès lors, l'adhésion à la théorie naïve du don permet aux parents de dégager leur responsabilité au regard des constats qu'ils sont amenés à faire quant à l'intelligence de leurs enfants. Finalement, le jeu qui se joue autour de cette croyance est un moyen, pour les parents, de maintenir une image positive d'eux-mêmes.

Des représentations justificatrices

À propos de la représentation des études, Tafani et Bellon (2001, p. 275) écrivent : « Les dynamiques observées à propos de l'investissement dans les études s'inscrivent en fait dans des stratégies d'auto-valorisation selon lesquelles plus les sujets ont une haute estime de soi scolaire, plus ils adhèrent à une conception méritocratique, et donc sélective des études, consistant à mettre en avant les investissements qu'elles requièrent de façon à affirmer une identité personnelle positive ». Ici, la représentation de l'objet social viendrait justifier la valeur que les individus s'accordent à eux-mêmes. Pour valider cette hypothèse, on a manipulé l'estime de soi scolaire chez des lycéens de Terminale (Tafani, Bellon et Moliner, 2002). Pour ce faire, les sujets répondaient à un premier questionnaire censé mesurer leurs chances de réussite dans les études. On leur renvoyait ensuite un *feed-back*, soit positif (vous avez beaucoup de chances de réussir), soit négatif (vous avez peu de chances). Ainsi, on induisait chez les sujets, soit une haute, soit une basse estime de soi scolaire. Dans un second temps, les mêmes sujets répondaient à un questionnaire concernant leur représentation des études. On sait que cette représentation s'organise selon deux dimensions fondamentales liées aux études elles-mêmes : (Moliner, 1995) : leur finalité pragmatique (les études sont un moyen d'ascension sociale) et leur finalité intellectuelle (elles sont un moyen d'accéder à la culture). Une troisième dimension se rajoute aux deux premières : l'investissement personnel requis par les études (Tafani, 1997). Or, on constate que les sujets chez qui l'on a induit une haute estime de soi ont effectivement tendance à sur-valoriser cette dernière dimension. En revanche, ceux chez qui l'on a induit une basse estime de soi ne la dévalorisent pas. C'est l'objet social dans son ensemble qu'ils dévalorisent en sous-estimant l'importance qu'ils accordent au fait de faire des études. « Ces deux dynamiques relèvent de stratégies visant respectivement l'affirmation ou la restauration d'une identité personnelle positive » (Tafani et Bellon, 2003, p. 276). En outre, on constate un phénomène de différenciation intragroupe pour les sujets chez qui l'on a induit une haute estime de soi, ce qui laisse clairement penser que dans le contexte de cette expérimentation, ils estiment appartenir à un groupe dominant. En définitive, ces sujets expriment une représentation qui vient conforter l'estime qu'ils ont d'eux-mêmes, mais qui justifie aussi la position de domination sociale qu'ils pensent occuper.

Thèmes de réflexion

Ensemble d'opinions et de croyances partagées par les membres d'un espace collectif, les représentations sociales ont donné lieu à divers types d'élaborations théoriques (approche socio-génétique, structurale, socio-dynamique).

Elles jouent le rôle de marqueur identitaire en suscitant des prises de positions communes ou divergentes à propos d'un objet ayant valeur d'enjeu.

Inversement, elles peuvent être déterminées par des identités : dans ces conditions elles peuvent jouer un rôle d'affirmation de la distinctivité d'un groupe.

Enfin, elles peuvent être des régulateurs identitaires en organisant la perception de l'espace social en congruence avec les aspirations et les contraintes identitaires des individus.

Chapitre 9

Processus et représentations

Dans ce chapitre, nous présentons une vision intégrée des processus et des représentations intervenant dans le sentiment d'identité. Ce regard intégré nous permettra d'aborder d'autres notions fréquemment évoquées à propos de l'identité, notamment les notions de stratégie, de cadre et de construction identitaires.

Un schéma dynamique de l'identité

Nous sommes maintenant en mesure de tracer un schéma global des liens entre les processus et les représentations qui concourent au sentiment d'identité (voir [Figure 7](#)). De notre point de vue, ce schéma n'a pas la prétention à l'exhaustivité ni de formaliser un « modèle » de l'identité. Il va simplement nous permettre de mieux articuler les liens entre les différents éléments que nous avons abordés jusqu'à présent. Dans ce schéma, les représentations sont indiquées par des cercles tandis que les processus apparaissent dans des rectangles. Les flèches fines à pointe unique indiquent des relations de causalité. Les flèches grises indiquent des relations de détermination. Enfin les flèches à doubles pointes indiquent des distances.

L'entrée dans ce schéma se fait à partir des processus qui vont contribuer à l'édification des représentations identitaires. Il s'agit donc, d'une part, des processus de comparaison sociale et d'auto attribution (y compris d'auto attribution sociale) pour ce qui concerne les représentations du Soi. Il s'agit, d'autre part, des processus de catégorisation sociale et d'attribution sociale qui contribuent à l'édification des représentations endogroupe et exogroupe.

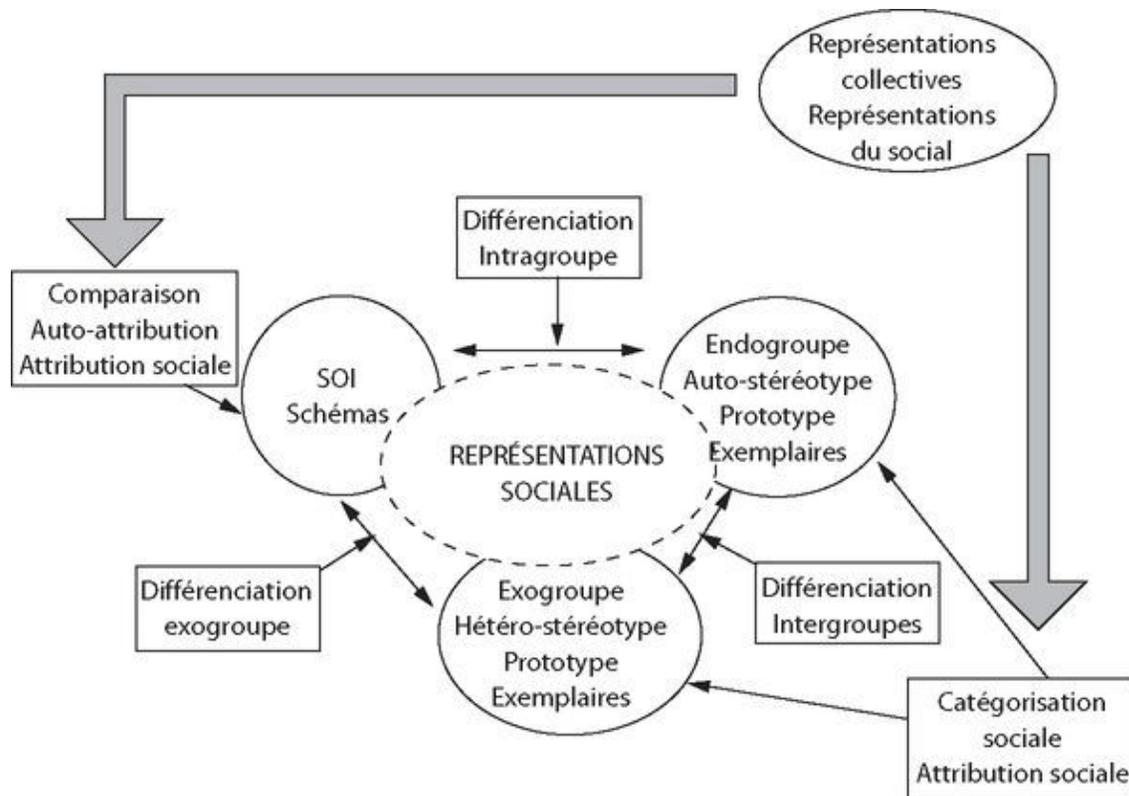


Figure 7

. Liens dynamiques entre processus et représentations

Ainsi que nous l’avons évoqué dans le [chapitre 5](#), la représentation du Soi s’organise en schémas, tandis que les représentations endogroupe ou exogroupe s’organisent, selon les chercheurs, par collection d’exemplaires ou autour de stéréotypes ou encore de prototypes.

À partir de cette triade élémentaire, les individus réalisent diverses comparaisons qui les conduisent à établir des différenciations plus ou moins importantes entre Soi, l’endogroupe et l’exogroupe.

Ce sont ces différenciations qui amènent les individus à établir des distances variables entre le soi, l’endogroupe et l’exogroupe. Et c’est de la perception de ces distances que naît le double sentiment de similitude et de différence qui fonde ce que nous avons appelé l’identité.

Mais, les représentations collectives, ainsi que les représentations du social, déterminent, ou si l’on préfère modulent, les processus qui sont à l’œuvre dans l’édification et la dynamique des représentations identitaires. De sorte que, selon les cultures, ou les positions sociales des

individus, les processus de catégorisation sociale et d'attribution aboutissent à l'édification de représentations identitaires dont la structuration et les contenus sont variables.

Enfin, les représentations sociales interviennent dans ce schéma selon trois modalités. Soit comme marqueurs identitaires, en synergie avec les processus de différenciation ; soit comme régulateurs identitaires en synergie avec les différenciations du soi aux membres de l'endogroupe et de l'exogroupe ; soit enfin comme résultantes du système identitaire dans sa globalité.

Dans ce schéma, les relations de causalité, de détermination et de distance sont toutes variables. Selon les contextes et les situations sociales, selon l'endogroupe et l'exogroupe qui apparaîtront comme les plus pertinents, l'expression manifeste de l'identité pourra être différente chez un même individu. Nous sommes séquentiellement membres de différents groupes (parents, salariés, adeptes du football ou du rugby...), en interaction avec autant de groupes différents (enfants, employeurs, équipe adverse...). Ce qui permet de comprendre le caractère dynamique du phénomène identitaire.

Mais ce système est partiellement sur déterminé et régulé par des structures de croyances stables, c'est-à-dire par des représentations collectives, des représentations du social et des représentations sociales. En tant que parent, salarié, adepte du football ou du rugby, nous partageons avec d'autres certaines visions du monde et de notre place dans la société. C'est finalement donc probablement cette communauté de croyances qui donne au sentiment d'identité son caractère continu. Paradoxalement, ce n'est pas seulement parce que nous sommes « fidèles » à nous-mêmes que nous éprouvons un sentiment de continuité du soi. C'est aussi parce que nous sommes fidèles à des croyances que nous partageons avec d'autres. Et parce que ces croyances jouent un rôle fondamental dans le sentiment d'identité.

Stratégies identitaires

Si la notion de stratégie identitaire « postule indiscutablement que les acteurs sont capables d'agir sur leur propre définition de soi » (Taboada-Leonetti, 1990, p. 49), elle ne peut se résumer à la seule représentation que les individus ont d'eux-mêmes. En effet, la mise en œuvre d'une stratégie identitaire peut aussi se réaliser au travers des distances que l'individu va maintenir ou rechercher entre la représentation de soi, celle de l'endogroupe et celle de l'exogroupe.

Selon le schéma exposé plus haut, cette variabilité des distances entre les représentations identitaires sera obtenue soit par une inflexion des processus de comparaison et de différenciation, soit par des transformations des représentations sociales reliant les groupes et les individus, soit par une redéfinition des représentations identitaires.

Par exemple, globalement, tout ce qui va dans le sens d'un rapprochement entre le Soi et l'endogroupe relève de l'affirmation d'une appartenance. Certes, des stratégies de conformité, d'anonymat et d'assimilation (Kastersztein, 1990) peuvent être menées par le biais de l'intégration des caractéristiques de l'endogroupe dans la représentation de Soi. Mais elles peuvent aussi être menées par l'adhésion aux représentations sociales dominantes de l'endogroupe. Ou tout simplement par la sur valorisation des caractéristiques que l'individu partage avec les membres de l'endogroupe (ou la non-prise en compte des caractéristiques qu'il ne partage pas), conduisant ainsi à une différenciation intragroupe faible.

Dans le sens inverse, la revendication de singularité pourra se faire par le rejet, au niveau du soi, des caractéristiques de l'endogroupe. Mais elle pourra se faire aussi par la distance que l'individu introduira entre le Soi et l'exogroupe (ou les exogroupes). Là encore, la stratégie d'individuation pourra reposer sur une moindre adhésion aux représentations de ces groupes d'appartenance et de non-appartenance. Elle pourra aussi se réaliser par la sur valorisation de critères distinctifs dans la comparaison à autrui.

On voit donc qu'il est possible d'envisager des stratégies « superficielles » qui n'impliquent que des processus de traitement de l'information et des stratégies « profondes » qui supposent des modifications intervenant au niveau des représentations identitaires. Il est

enfin possible d'envisager des stratégies « intermédiaires », qui supposent la transformation de croyances partagées, les représentations sociales, mais laissent intactes les représentations identitaires.

Quoi qu'il en soit, il y a tout lieu de penser que les différentes stratégies identitaires sont motivées par un souci de valorisation du Soi. À ce propos, on peut se poser la question des stratégies mises en œuvre par les membres des groupes dominés. En effet, nous avons vu que les membres de ces groupes sont bien souvent contraints d'intégrer dans leurs représentations identitaires, des éléments dévalorisants (voir [chapitre 7](#)). Par exemple, ainsi que le note Montero (1999, p. 66) à propos de groupes minoritaires, « la dévalorisation de l'origine noire, indigène ou asiatique, s'accompagne d'une valorisation de l'origine blanc nord-européen et par des idéologies justifiant la domination des groupes nationaux du premier monde. » Sur le plan de l'identité personnelle, ce phénomène n'est pas sans conséquences car « il provoque une souffrance et incite à des stratégies qui permettent de l'éviter ou de la diminuer » (Malewska-Peyre, 1990, p. 122). Parmi ces stratégies, certaines sont de nature cognitive, elles passent par le déni de l'importance que l'on accorde à certains traits ou encore par la sur valorisation d'autres traits, ce sont des stratégies superficielles. Certaines stratégies sont plutôt de nature psychoaffective et peuvent aboutir à une « destruction du Soi » (Malewska-Peyre, 1990, p. 122). Enfin, des stratégies comportementales passent par l'adoption inconditionnelle des caractères du groupe dominant dans le but d'une assimilation à ce groupe. Dans ces deux derniers cas, on doit parler de stratégies profondes car elles débouchent sur des transformations de la représentation de soi.

Enfin, on en vient à considérer que les stratégies identitaires d'appartenance et de singularisation peuvent tout autant reposer sur des processus que sur des représentations sociales ou des représentations identitaires. Mais, en tout état de cause, ces représentations constituent les repères à partir desquels les individus pourront manifester leur identité, en paroles mais aussi en actes. En d'autres termes, ce sont bien ces représentations qui orientent les comportements et les communications (Moscovici, 1961). C'est pourquoi on peut considérer

qu'elles jouent un rôle fondamental dans les dynamiques et les stratégies identitaires.

Cadres ou référents identitaires

Du point de vue de la psychologie sociale, l'appartenance plus ou moins marquée à un endogroupe et la différenciation entre cet endogroupe et un exogroupe vont jouer un rôle essentiel dans le sentiment d'identité. Jusqu'à présent, dans cet ouvrage, nous n'avons pas focalisé notre attention sur les spécificités de ces différents groupes. Il est pourtant probable que certains groupes, ou si l'on préfère, que certaines appartenances et différenciations, aient un poids plus important que d'autres. Plusieurs recherches suggèrent que les appartenances fondées sur des caractères physiques, directement perceptibles, sont bien des cadres ou des référents identitaires privilégiés. Parmi ces appartenances, on trouve bien sûr le genre, mais aussi l'âge ou la couleur de la peau. Pour mettre en évidence ce fait, les auteurs ont utilisé la méthode du « Qui a dit quoi ? » (Taylor, Fiske, Etcoff et Rudermann, 1978). Cette méthode repose sur le phénomène d'assimilation (voir [chapitre 2](#)). On suppose en effet que lorsque les individus utilisent une catégorie, ils vont avoir tendance à accentuer les ressemblances entre les personnes qu'ils auront placées dans cette catégorie. Ce phénomène d'assimilation peut conduire à confondre les personnes entre elles. On peut alors tenter d'identifier les caractères communs entre les personnes faisant l'objet de telles confusions afin d'en déduire la catégorisation mobilisée. Pour ce faire, on propose aux sujets d'écouter une discussion de groupe enregistrée sur magnétophone. Chaque fois qu'un participant à la discussion prend la parole, son visage s'affiche sur un écran. Dans une seconde étape, les sujets disposent de la retranscription de la discussion et de la photo de chacun des participants. Il s'agit alors de retrouver « Qui a dit quoi ? ». Lorsque le groupe de discussion était composé de trois hommes et trois femmes, les résultats montrent une nette tendance des sujets à confondre entre eux les participants de même sexe. Ainsi, ils attribuent à une femme les propos d'une autre femme, ou bien à un homme, les propos d'un autre homme. Ce type d'erreur est plus fréquent

que les erreurs inter-catégorielles. C'est-à-dire celles qui consistent à attribuer à un participant d'un sexe donné les propos de celui ou celle d'un autre genre. Les auteurs en concluent donc que c'est prioritairement la catégorisation de genre qui est mobilisée par les sujets. Dans une autre expérience, le même phénomène se produit avec des participants noirs ou blancs et de même genre (Taylor *et al.*, 1978). Si, en utilisant la même technique, les participants à la discussion de groupe sont des hommes et des femmes, blancs et noirs (Stangor, Lynch, Duan et Glass, 1992), on constate que c'est le critère de genre qui prédomine. Par ailleurs, Brewer et Lui (1989) concluent aussi à la prédominance du critère de sexe en présentant aux sujets des photos de personnes des deux sexes et d'âges différents. Les sujets doivent tout simplement classer ces photos comme bon leur semble. On constate alors que, si les sujets sont capables de faire des classements très subtils comme, par exemple, la catégorie des personnes portant des lunettes, ce type de classement est presque toujours traversé par l'appartenance sexuée (hommes *versus* femmes portant des lunettes). Enfin, il apparaît que des variations ponctuelles de contexte n'ont qu'un impact très faible sur la prégnance de la catégorisation de genre (Stangor *et al.*, 1992). Ce type de résultat vient donc confirmer ce que suggéraient déjà les premières utilisations du test « Qui suis-je ? ». La catégorisation de sexe semble être un référent identitaire privilégié par les individus. Peut-être parce que, comme l'écrivent Hurtig et Pichevin (1997, p. 219) « la catégorisation de sexe est un des premiers – si ce n'est le premier – systèmes catégoriels utilisés pour catégoriser les personnes ».

Les structures du Soi

À l'aide de la procédure du « Qui suis-je ? », L'Ecuyer (1994) explore les contenus du Soi auprès d'un vaste échantillon de population de tous âges. Les réponses obtenues sont classées en 5 grandes catégories. Le « Soi matériel » regroupe les traits physiques de l'individu ainsi que les objets ou personnes qu'il évoque. Le « Soi personnel » regroupe les qualités et les défauts évoqués ainsi que les rôles et statuts de l'individu. Le « Soi adaptatif » renvoie aux compétences, valeurs personnelles, autonomie ou dépendance perçues. Le « Soi non soi » correspond aux références à autrui et l'opinion des autres sur soi. Enfin, le « Soi social » rassemble les relations à

autrui, notamment les références à la sexualité et les rapports à l'autre sexe. Selon l'auteur, il s'agit là des cinq structures permettant d'établir un modèle du Soi. Dans cette perspective, on voit donc que l'appartenance sexuée peut être aussi considérée comme un des éléments de la représentation de Soi.

Toutefois, l'identité ne saurait se réduire au fait que l'on soit une femme ou un homme. Dans une analyse de la littérature scientifique concernant le thème de l'identité, Lorenzi-Cioldi et Dafflon (1999b) identifient plusieurs autres cadres identitaires. Notamment ce qu'ils appellent l'identité « culturelle », qui se subdivise en identité « ethnique » – renvoyant en partie à la couleur de la peau et à la morphologie – et en identité « nationale ». Poussant plus loin leur analyse, les auteurs identifient des travaux où l'appartenance groupale se fonde sur des critères linguistiques. Or, selon Salazar (1989), le sentiment d'identité nationale reposerait justement sur quatre composantes : la territorialité, la culture et la langue, l'ethnicité (lignée, ascendance) et l'existence d'un État national.

Dans d'autres directions, on a proposé les notions d'identité « professionnelle » (Cohen-Sacali, 2000) ou d'identité « politique » (Chebel, 1998). Ces différents exemples suggèrent donc que, comme l'on pouvait s'y attendre, les cadres identitaires peuvent être multiples. Toutefois, il semble que l'on puisse distinguer des appartenances stables, auxquelles les individus ne peuvent échapper que très difficilement et des appartenances plus mouvantes. Et rien n'interdit de penser que ces différents cadres identitaires s'imbriquent les uns aux autres pour contribuer au sentiment d'identité.

Constructions identitaires

Le soi, on le sait, est une structure cognitive en évolution, de la même manière que les représentations intergroupes peuvent, elles aussi, évoluer (voir [chapitre 5](#)). Ainsi que nous l'avons évoqué, les interactions sociales et les expériences individuelles sont susceptibles d'infléchir les contenus

et la structuration de ces représentations identitaires. Mais au-delà de ces notions relativement vastes d'interactions et d'expériences, il est possible de faire plusieurs distinctions. En effet, parallèlement aux processus que nous avons évoqués jusqu'ici, et qui permettent à l'individu de produire de la connaissance sur soi et sur les groupes, on peut imaginer l'action permanente de processus de communication et d'influence sociale (Chrysochoou, 2003). En d'autres termes, on peut supposer que l'individu n'est pas le seul acteur de sa propre construction identitaire.

On trouve déjà cette idée dans les approches « culturalistes » de la personnalité (voir encadré, p. 15). Mais on la retrouve aussi chez des chercheurs pour qui les stéréotypes seraient les fruits d'un apprentissage social (Eagly et Stephen, 1984). Selon ce point de vue, les stéréotypes ne seraient que les reflets de la réalité des groupes sociaux. Ils seraient appris soit directement par l'interaction avec les membres de ces groupes, soit par l'exposition aux médias. De notre point de vue, cette conception passe totalement sous silence l'utilité sociale des représentations intergroupes. Elle suppose en outre que les groupes sociaux seraient des « réalités » indépendantes de la perception que les individus peuvent en avoir. Elle s'inscrit enfin, dans une perspective idéologique à laquelle nous ne pouvons adhérer. À moins d'admettre que si des sujets Américains blancs pensent que les Noirs sont violents (Duncan, 1976), c'est parce qu'effectivement les Noirs américains sont plus violents que les Blancs et que cette violence est diffusée dans les médias. On perçoit aisément toutes les dérives qui se cachent derrière ces idées. Toutefois, il est difficile de rejeter totalement l'action probable des communications et des influences sociales dans l'apprentissage des représentations identitaires. Tout simplement parce que nous savons que ces facteurs jouent un rôle considérable dans l'élaboration et la mise en commun des savoirs naïfs qui sont constitutifs des représentations. Mais alors, il nous faut considérer que les sources de communication et d'influence sont autant d'acteurs sociaux qui participent à la construction d'une « réalité » sociale partagée. En d'autres termes, la diffusion des stéréotypes, mais celle aussi des représentations sociales ou collectives s'inscrit dans le jeu des asymétries sociales que nous évoquions dans le [chapitre 7](#).

L'imitation

L'imitation peut être définie comme l'adoption par un sujet, d'un comportement observé chez un modèle (Leyens, 1979). Elle passe, selon Bandura (1971), par une phase d'acquisition, c'est-à-dire d'apprentissage, puis par une phase de reproduction du comportement. Or, plusieurs travaux suggèrent que la relation affective entre le sujet et le modèle peut être tenue comme un des déterminants des conduites d'imitation (Leyens, 1968 ; Yarrow et Scott, 1972). Par ailleurs, d'autres recherches suggèrent que la valorisation du statut du modèle par le sujet constitue elle aussi un des déterminants de l'imitation (Bandura, Ross et Ross, 1963). On peut alors comprendre que le jeune enfant trouve dans l'un de ses parents un modèle idéal à imiter. Il y a donc là un vecteur possible d'apprentissage précoce des rôles sociaux impliqués par telle ou telle appartenance sociale. Ceci étant d'autant plus vrai qu'en règle générale, les comportements parentaux à l'égard de l'enfant sont source de renforcements positifs. Ainsi, l'imitation des parents par l'enfant peut être considérée comme une des premières manifestations de l'identification à un endogroupe.

Ceci étant posé, plusieurs recherches suggèrent que les contenus de certains cadres identitaires sont acquis dès le plus jeune âge. Il en va notamment ainsi pour ce qui concerne les appartenances sexuées. Il apparaît, par exemple, que dès 2 ou 3 ans, les enfants disposent déjà de nombreuses connaissances sur les stéréotypes de genre (Short, 1991). Par ailleurs, il semble que ces connaissances soient mises en œuvre par les enfants avant même qu'ils aient compris que la différence des sexes repose sur des bases biologiques. Ainsi, dans une recherche très originale, Dafflon (2004) propose à des enfants de 5 à 7 ans de mémoriser des paires de photographies. Chaque paire comprend le visage d'un enfant (garçon *versus* fille) et l'image d'un jouet (généralement destiné aux filles *versus* généralement destiné aux garçons). Chaque paire de photographies déroge au stéréotype de genre (une fille avec un jouet de garçon et *vice-versa*). Les enfants doivent ensuite reconstituer les paires qui leur ont été présentées. Dans cette activité de restitution, on s'intéresse plus particulièrement aux erreurs conformes aux stéréotypes

(un garçon avec un jouet de garçon ou une fille avec un jouet de fille). Les résultats montrent que ce type d'erreur est plus fréquent chez les enfants qui n'ont pas encore acquis la connaissance des bases biologiques des appartenances sexuées. Tout se passe donc comme si, chez ces enfants, l'ignorance du fait biologique était compensée par la connaissance d'une certaine réalité sociale. Bien évidemment, il est difficile ici de distinguer ce qui relève des processus cognitifs tels que nous les avons décrits plus haut, et ce qui relève de la transmission, de l'apprentissage, voire de l'influence sociale. D'un certain point de vue, peut-être faut-il alors considérer que ces différents facteurs renvoient tous à la notion d'interaction sociale.

Conclusion

Nous avons débuté cet ouvrage en soulignant quelques enjeux et ambitions. Il s'agissait d'abord d'exposer les processus impliqués dans ce drôle de sentiment d'identité qui résulte d'un constat paradoxal de similitude et de différence. Il s'agissait aussi d'expliquer en quoi, les composantes de ce constat sont indissociables lorsqu'on souhaite comprendre le fait identitaire. Ainsi que nous l'avons vu, les recherches sur l'identité se sont longtemps focalisées sur l'idée d'une opposition entre identité sociale et identité personnelle. Toutefois, à partir des années 1970, on a vu apparaître des travaux remettant quelque peu en question cette conception classique. Les recherches sur la conformité supérieure du soi (Codol, 1975) et celles sur la co-variation (Deschamps, 1979) ont contribué à l'idée d'une complémentarité – et non plus d'une opposition – entre identité sociale et identité personnelle.

Mais au-delà des concepts, au-delà des théories, au-delà des méthodes, nous invitons à présent le lecteur à s'interroger. Qu'est ce qui vous donne donc ce sentiment d'être vous-même ? Est-ce la croyance selon laquelle vous seriez un être unique ? Mais n'est-ce pas aussi la certitude que vous partagez avec d'autres de nombreuses caractéristiques ? Regardez donc un instant votre « carte d'identité » ou votre passeport. Que voyez-vous ? Vous êtes une femme ou un homme. Vous portez un nom et un prénom, vous êtes né un certain jour, d'une certaine année et vous habitez à telle ou telle adresse. Dans cet ensemble de critères, combien vous sont vraiment exclusifs ? Votre sexe ? La moitié des habitants de notre planète ont le même que vous ! Votre date de naissance ? Sachez qu'en France, il naît plus de deux mille personnes chaque jour ! Votre nom et votre prénom ? Il serait bien étonnant qu'il n'existe pas quelqu'un portant les mêmes ! Alors peut-être votre adresse ? Si vous avez la chance d'habiter une maison individuelle... Mais êtes-vous sûr(e) que vous ne déménagerez pas bientôt ? Vous le comprenez bien, la plupart des choses qui vous caractérisent en tant que personne unique, vous les partagez

avec d'autres. Mais bien sûr répondrez-vous, il y a votre histoire, votre vécu, qui sont évidemment uniques. Votre premier vélo, ou peut-être le divorce de vos parents, ou la mort de votre grand-mère ou encore la naissance d'un frère ou d'une sœur... Tous ces exemples nous conduisent à un constat incontournable : le sentiment d'identité est bien la résultante d'un ensemble de caractéristiques, autant personnelles que sociales, qui loin de s'opposer, se combinent en une configuration particulière pour chaque individu.

Comme nous l'avons expliqué dans le second chapitre de cet ouvrage, cet ensemble de caractéristiques est le fruit de différents processus grâce auxquels nous construisons et nous gérons des connaissances sur nous-même et sur les autres. C'est aussi à l'aide de ces processus que nous établissons différentes comparaisons qui nous conduisent au double constat de similitude et de différence. Du point de vue de la psychologie sociale, ces processus ont un caractère très général. Cela signifie qu'en dépit de l'aspect parfois très particulier des informations qu'ils traitent, ils aboutissent à la formation d'ensembles de savoirs et de croyances dont les structures ainsi que certaines propriétés sont relativement comparables d'un individu à l'autre. Et ces ensembles de savoirs et de croyances, que nous avons appelés des « représentations identitaires » ne nous sont utiles que dans la mesure où nous en partageons une part non négligeable avec les autres. Par exemple, si comme nous l'avons vu, l'appartenance sexuée joue probablement un rôle fondamental dans la représentation de soi, c'est bien parce qu'autour de cette appartenance existe, dans notre société, un réseau de significations partagées. Et ce sont bien ces significations qui importent ! Comme on l'a vu, leur acquisition et leur utilisation sont même antérieures à la connaissance d'une assignation sexuée fondée sur la biologie. Il faut alors en conclure que les savoirs et les croyances partagés que nous avons sur le monde social sont finalement plus importants que la réalité « objective » de ce monde. Les représentations collectives et les représentations du social sont les plus beaux exemples de ces significations partagées. Et nous avons vu le poids qu'elles pouvaient avoir sur le déroulement des processus élémentaires qui aboutissent à la formation des représentations identitaires. Enfin, les représentations sociales viennent moduler ce jeu

complexe des rapprochements et des distanciations entre soi, le groupe et les autres. Ainsi, comme nous l'annoncions dans notre introduction, les représentations jouent un rôle fondamental dans la problématique de l'identité. Le lecteur en est maintenant convaincu.

Mais nous avons aussi une autre ambition. Certes, il nous paraissait utile de proposer une vision intégrée, et surtout structurée, des réflexions théoriques et des travaux empiriques sur l'Identité dans le domaine de la psychologie sociale. Fondamentalement, cette structuration repose sur un découpage du phénomène selon les notions de processus et de représentations. Parmi les premiers, nous avons distingué des processus socio-centrés et des processus ego-centrés ; parmi les secondes, nous avons distingué des représentations identitaires, des représentations collectives, des représentations du social et des représentations sociales. Nous espérons que cette structure a facilité la lecture et la compréhension de notre propos. Mais derrière cet espoir se cache une autre ambition, peut être plus importante encore. Dans cet ouvrage et parce que la question de l'identité s'y prêtait tout particulièrement, nous avons voulu donner une vision unifiée de la psychologie sociale. Nous avons voulu donner au lecteur une image de cette discipline où s'imbriquent le plus harmonieusement possible des champs de recherche qui paraissent à un premier regard comme étant très différents. Cela montre que la Psychologie Sociale n'est pas une science éclatée et qu'elle est capable de rassembler toutes ses forces pour contribuer à une meilleure compréhension des interactions entre l'homme et la société.

Annexes

Questions de méthode

Dans ces annexes, nous présentons diverses méthodes permettant d'étudier plusieurs des processus et des représentations intervenant dans l'identité. Il ne s'agit pas de faire ici un panorama exhaustif de toutes les méthodes possibles, mais simplement d'en exposer quelques-unes parmi celles qui nous paraissent les plus simples et les plus faciles à mettre en œuvre.

Une grille d'analyse du « Qui suis-je ? »

Le test du « Qui suis-je ? » est d'un maniement aisé, tout au moins pour ce qui concerne le recueil des données. Il en va tout autrement pour l'interprétation des réponses recueillies. À ce propos, nous avons indiqué (encadré, p. 143) que L'Ecuyer (1978) avait proposé une catégorisation basée sur 5 structures fondamentales. Pour plus de clarté, nous présentons [Figure 8](#), à partir d'exemples de réponses possibles à la question « Qui suis-je ? », la catégorisation préconisée par L'Ecuyer et les sous-catégories auxquelles elle donne lieu.

On peut, bien évidemment, trouver matière à discussion à propos de cette catégorisation. On pourrait, en effet, critiquer les regroupements qu'elle propose en terme de « structures » et « sous-structures ». Mais elle présente l'avantage de fournir une grille d'analyse assez complète au niveau des « catégories » qu'elle suggère.

Exemples de traits	Catégories	Sous-structures	Structures
Grand ----- Fatigué -----	Traits et apparence -- Condition physique -----	Soi Somatique ----- 	SOI MATÉRIEL
Propriétaire ----- d'un bateau	Possession d'objets ---	Soi possessif -----	
À la recherche ----- d'émotions	Aspirations -----	Image de Soi 	SOI PERSONNEL
Collectionneur ----- Joyeux -----	Énumération d'activités ----- Sentiments/Émotions -----		
Amateur de vin ----- Intelligent -----	Goûts/Intérêts ----- Capacités/Aptitudes -----		
Honnête -----	Qualités défauts -----		
Robert Duval ----- Père de Famille ----- Plutôt de Droite ----- Citoyen du Monde ----	Dénomination simple --- Rôles et Statuts ----- Idéologie ----- Identité abstraite -----	Identité du soi ----- 	
Bilingue ----- Épris de Justice ----- À la recherche nouveauités ----- Débrouillard ----- Fort et faible ----- Attaché à ma famille --- Bohême -----	Compétences ----- Valeurs personnelles - ----- Stratégies ----- d'adaptation ----- Autonomie ----- Ambivalence ----- Dépendance ----- Style de vie -----	Valeurs de Soi 	
Bénévole ----- Plus fort que les autres --- Solidaire -----	Réceptivité ----- Domination ----- Altruisme -----	Activités sociales 	SOI SOCIAL
Un homme ----- Hétérosexuel -----	Référence simple ---- Attrait et expériences -----	Référence au sexe ----- 	
Comme mes parents Le comique de service --	Référence à l'autre ----- Opinion des autres -----		SOI/NON SOI

Adapté de L'Écuyer, 1978.

Figure 8

. Catégorisation des réponses au « Qui suis-je ? »

Distances Soi, endogroupe et exogroupe

À partir de l'inventaire d'identité psychosociale (Zavalloni, 1973 ; Zavalloni et Louis Guerin, 1984), il est possible de définir une méthode permettant d'apprécier, dans une population donnée, les distances moyennes entre représentation de Soi, représentation endogroupe et représentation exogroupe. La méthode que nous suggérons ici s'inspire des travaux d'Élise Vinet (2008), concernant les fonctions identitaires des représentations intergroupes de genre.

Comme dans la technique initiale de l'Inventaire d'identité psychosociale, la première étape consiste en un recueil du matériel verbal relatif à ces représentations. On demande alors aux sujets de produire 5 termes caractérisant l'endogroupe (« Nous les..., nous sommes... »). Les sujets indiquent ensuite dans quelle mesure chacun de ces termes s'applique à eux-mêmes. Dans ce dessein, ils notent chaque terme de 0 à 2 (0 = le terme ne s'applique jamais à soi ; 1 = le terme s'applique parfois ; 2 = le terme s'applique souvent). Enfin ils indiquent la valence (positive ou négative) qu'ils attribuent à chaque terme sur une échelle en 3 points (-1 = valence négative ; 0 = valence neutre ; + 1 = valence positive). On réitère ensuite la même séquence d'opérations pour ce qui concerne l'exogroupe (« Eux les..., ils sont... »). Ainsi, on dispose, pour chaque sujet de 10 termes, dont on connaît le degré d'application au soi (note variant de 0 à 2) et la valence (note variant de - 1 à +1).

La seconde étape consiste à calculer, pour chaque sujet, quatre indices :

- Un indice de Différenciation Endogroupe se calcule en faisant la somme des valeurs d'application au Soi des termes caractérisant l'endogroupe. On soustrait ensuite cette somme de la valeur 10. On obtient ainsi un indice variant de 0 à 10, où la valeur 10 correspond à la différenciation maximale.
- Un indice de Différenciation Exogroupe se calcule de la même manière que le précédent, mais en considérant les termes caractérisant l'exogroupe.

- Un indice de Valence Endogroupe se calcule en faisant la somme des valences attribuées aux termes caractérisant l'endogroupe. Il varie de -5 à $+5$.
- Un indice de Valence Exogroupe se calcule de la même manière en considérant les termes caractérisant l'exogroupe.

Dans la troisième étape, on calcule, pour chaque sujet, la distance intergroupes. Cette distance s'obtient en appliquant la formule suivante :

$(\text{Valence Endogroupe} + 5) - (\text{Valence Exogroupe} + 5)$ en valeur absolue.

La distance intergroupes peut donc varier de 0 à 10.

On dispose alors, pour chaque sujet d'un indice de différenciation endogroupe, d'un indice de différenciation exogroupe et d'un indice de distance intergroupes. Il devient alors possible de calculer les valeurs moyennes de ces différents indices et de les comparer à celles qui sont observées dans d'autres populations ou bien entre sous-groupes de la population initiale.

À titre d'exemple, le [Tableau 3](#), ci-après, présente les réponses fictives d'un sujet et les valeurs des différents indices.

Tableau 3

. Exemple de réponses à l'inventaire d'identité psychosociale

Endogroupe	Application à Soi	Valence	Exogroupe	Application à Soi	Valence
Terme 1	0	- 1	Terme 1	0	- 1
Terme 2	2	1	Terme 2	0	- 1
Terme 3	2	0	Terme 3	1	0
Terme 4	1	1	Terme 4	0	- 1
Terme 5	0	0	Terme 5	0	0
Indices	Différenciation Endogroupe $10 - 5 = \mathbf{5}$	Valence Endogroupe $+ \mathbf{1}$		Différenciation Exogroupe $10 - 1 = \mathbf{9}$	Valence Exogroupe $- \mathbf{3}$

Indice de distance intergroupes = $|(1 + 5) - (- 3 + 5)| = \mathbf{4}$

La mesure des stéréotypes

Il existe de très nombreuses méthodes permettant d'étudier les stéréotypes. La plus simple d'entre elles est probablement celle utilisée par Katz et Braly (1933) dans leur célèbre recherche. Selon cette méthode, on se contente de demander aux sujets de choisir, dans une liste de traits, les 5 traits caractérisant le mieux les membres d'un groupe donné. L'identification des traits stéréotypiques se fait alors en comptabilisant les fréquences de choix de chacun des traits produits dans une population donnée. Mais on peut aussi calculer un indice de stéréotypie en calculant le nombre minimum de traits nécessaires au recouvrement de la moitié des réponses des sujets. Par exemple, si 10 personnes ont choisi 5 traits parmi une liste de 20, on disposera d'un total de 50 réponses. On cherchera alors les traits qui totalisent, après sommation, 25 réponses. En nous inspirant de cette démarche, nous avons interrogé 72 sujets, de sexe masculin et féminin, à propos des « hommes en général » ou des « femmes en général » (Vinet et Moliner, 2006). Les sujets devaient choisir 12 items parmi une liste de 24. Le [Tableau 4](#) permet de constater qu'à propos de certains items, il existe de très forts consensus dans la population interrogée. On constate aussi que ces consensus sont globalement les mêmes, quel que soit le sexe des sujets. Il convient enfin de préciser que la mise en œuvre d'une telle démarche suppose que l'on dispose d'une liste de traits équilibrée. C'est-à-dire d'une liste dont la moitié des traits peut convenir à un groupe cible, tandis que l'autre moitié conviendra plutôt à l'autre groupe.

Tableau 4

. Qu'est-ce qui caractérise le mieux les femmes versus les hommes en général ? Fréquences des choix d'items selon le sexe des sujets et le groupe cible

Sujets	F		H		Sujets	F		H	
Cible	F	H	H	F	Cible	F	H	H	F
Douceur	0,87	0,07	0,20	0,93	Sexualité	0,73	0,97	0,80	0,80
Coquetterie	0,87	0,33	0,03	0,93	Amitié	0,73	0,70	0,73	0,50
Enfant	0,97	0,33	0,30	0,90	Force	0,43	0,60	0,80	0,40
Affectivité	0,97	0,37	0,27	0,87	Compétition	0,37	0,80	0,70	0,37
Sensibilité	0,93	0,40	0,37	0,90	Individualisme	0,13	0,27	0,40	0,17
Communication	0,80	0,33	0,50	0,60	Fête	0,10	0,70	0,67	0,50
Ambition profession	0,80	0,47	0,50	0,80	Fierté	0,33	0,93	0,87	0,23
Altruisme	0,23	0,13	0,20	0,23	Domination	0,17	0,67	0,67	0,17
Jalousie	0,67	0,63	0,53	0,77	Sport	0,20	0,57	0,70	0,10
Séduction	1	0,90	0,70	0,93	Frime	0	0,47	0,50	0,23
Hypocrisie	0,20	0,20	0,23	0,27	Violence	0,07	0,30	0,50	0
Dépendance	0,43	0,47	0,43	0,37	Machisme	0	0,40	0,40	0,03

D'après Vinet et Moliner, 2006.

Dans une autre direction, Brigham (1971) propose la méthode dite des « pourcentages attribués ». Cette méthode nécessite, pour sa mise en œuvre, de disposer d'une liste préalable de traits, recueillis à l'occasion d'entretiens ou de productions associatives. La question posée aux sujets, pour chaque trait de la liste, est alors la suivante : « D'après vous, quel pourcentage des membres du groupe cible possède ce trait ? ». Les sujets indiquent leurs réponses par un chiffre de 0 à 100. Pour chaque trait, le score de stéréotypie correspond à la moyenne des réponses données par les sujets. Le [Tableau 5](#) présente des résultats obtenus à partir de cette méthode appliquée à la catégorie des personnes âgées chez de jeunes étudiants (Vidal, 2004).

Tableau 5

. Traits stéréotypiques de la personne âgée selon des étudiants de première et seconde année de Psychologie (n=30)

01 – ont beaucoup de temps libre	81 %	11 – sont altruistes	53 %
02 – incarnent les valeurs traditionnelles	75 %	12 – sont inactifs	53 %
03 – sont sages et expérimentés	70 %	13 – ont un caractère difficile	50 %
04 – ont une maladie	67 %	14 – ne sont pas indépendants	49 %
05 – sont responsables	67 %	15 – sont dynamiques	49 %
06 – sont souvent seuls	66 %	16 – ont des atteintes mentales	47 %
07 – sont mauvais conducteurs	63 %	17 – sont plutôt pénibles	47 %
08 – sont dépassés par la modernité	63 %	18 – suivent la technologie	40 %
09 – sont généreux	63 %	19 – sont égoïstes	39 %
10 – sont bons cuisiniers	58 %	20 – sont sans gêne	35 %

D'après Vidal, 2004.

L'avantage de la méthode réside dans sa facilité de mise en œuvre. Mais aussi dans la possibilité qu'elle offre de calculer un score d'homogénéité perçue à partir des écarts-types du score de stéréotypie de chaque item (voir plus loin).

Étudier la structure des représentations intergroupes et des représentations sociales

Dans une recherche concernant la représentation des personnes âgées du point de vue de jeunes étudiants, Vidal (2004) montre qu'il existe de grandes similitudes entre les éléments stéréotypiques d'une représentation intergroupes et les éléments centraux (voir [chapitre 8](#)) de ce type de représentations lorsqu'elles sont étudiées comme des représentations sociales. C'est pourquoi nous ne ferons pas de distinctions particulières dans la présentation de la méthode destinée à identifier la structure de telles représentations.

La méthode de Mise en Cause (Moliner, 1994, voir encadré ???), consiste à présenter diverses occurrences d'un même objet. Chaque occurrence propose la mise en cause d'un caractère habituellement associé à l'objet. Par exemple, dans une phase exploratoire, on constate que des étudiants de première année de psychologie associent les termes

« connaissances », « diplôme » ou « valorisant » à la notion « d'Études » (Moliner, 1996). Pour estimer la nature centrale ou périphérique de ces termes, on construit alors un questionnaire dont toutes les questions débutent ainsi : « À votre avis, peut-on dire que quelque'un fait des études si ce qu'il fait... ». Chaque question se termine alors par la mise en cause des termes préalablement repérés. On a ainsi une question qui se termine par « ... ne permet pas d'acquérir des connaissances » ; une autre par « ne permet pas d'obtenir un diplôme » ; une autre enfin par « n'est pas valorisant ». Pour chaque question, les sujets disposent de trois réponses possibles : « plutôt non », « je ne sais pas » et « plutôt oui ». D'après la théorie du noyau, on va considérer que lorsqu'un sujet choisit la réponse « plutôt non », il considère que l'élément mis en cause est un aspect non négociable de l'objet. Il s'agit donc d'un élément central. Ainsi, pour la mise en cause du terme « connaissances », on observe 85 % de réponses négatives, pour le terme « diplôme », 71 % et pour le terme « valorisantes », 57 %. La comparaison de ces proportions à une norme d'équiprobabilité (50 % de réponses négatives et 50 % de réponses neutres ou positives) met en évidence une différence significative pour les termes « connaissances » et « diplôme ». On considère alors qu'il s'agit là d'éléments centraux.

En ce qui concerne l'étude des représentations intergroupes, la méthode peut être transposée sous différentes formes. Ainsi, dans sa recherche sur les personnes âgées, Vidal (2004) construit une liste de questions présentant à chaque fois, le cas d'une personne différente. Par exemple, ayant constaté, lors d'entretiens préalables, que les sujets associaient souvent l'âge et le fait d'être « un mauvais conducteur », une de ses questions est formulée ainsi : « M. A n'est absolument pas un mauvais conducteur. Pensez-vous que M. A est une personne âgée ? ». De cette manière on présente un exemplaire de la catégorie dont un des aspects vient contredire l'une des croyances habituellement associées aux membres de cette catégorie. Le [Tableau 6](#) présente les résultats obtenus. Dans cette recherche, le score de centralité (pourcentage de réponses négatives) a été comparé à une norme de 100 % (Test Kolmogorov Smirnov, voir Kanji, 1999). Ainsi, seuls les 4 premiers items de la liste

obtiennent un score significativement comparable à 100 %. Ils ont donc été considérés comme faisant partie du noyau de la représentation.

Tableau 6

. Scores de centralité des éléments de la représentation de la personne âgée, chez des étudiants de première et seconde année de Psychologie (n=52)

01 – ont beaucoup de temps libre	0,86	11 – sont altruistes	0,78
02 – incarnent les valeurs traditionnelles	0,92	12 – sont inactifs	0,67
03 – sont sages et expérimentés	0,90	13 – ont un caractère difficile	0,80
04 – ont une maladie	0,88	14 – ne sont pas indépendants	0,61
05 – sont responsables	0,78	15 – sont dynamiques	0,32
06 – sont souvent seuls	0,73	16 – ont des atteintes mentales	0,82
07 – sont mauvais conducteurs	0,80	17 – sont plutôt pénibles	0,65
08 – sont dépassés par la modernité	0,80	18 – suivent la technologie	0,15
09 – sont généreux	0,75	19 – sont égoïstes	0,46
10 – sont bons cuisiniers	0,73	20 – sont sans gêne	0,51

Le score varie de 0 à 1.
D'après Vidal, 2004.

Dans une autre recherche (Phalippou, 2006) s'intéresse aux représentations intergroupes de genre. Les sujets qu'elle interroge sont de sexe masculin ou féminin. Ils répondent à deux questionnaires. L'un concerne « les femmes en général » et l'autre les « hommes en général ». Ici, la question posée est la suivante : « Selon vous, peut-on évoquer les femmes en général (*versus* les hommes), comme n'étant pas... ». Elle se termine, bien sûr, par la mise en cause d'un trait habituellement associé aux membres du groupe cible. Encore une fois, c'est la proportion de réponses négatives qui permet de décider qu'un élément est central ou périphérique.

Mesurer l'homogénéité des représentations intergroupes

Chappe, Brauer et Castano (2004) proposent une méthode astucieuse pour apprécier et comparer l'homogénéité des représentations intergroupes. Imaginons qu'à l'aide d'une liste de 15 traits, des sujets soient invités à décrire les membres de leur endogroupe, puis les membres d'un exogroupe. Imaginons qu'à chaque trait, les sujets puissent affecter une note reflétant la pertinence du trait dans cette description (par exemple 1 = item très peu caractéristique des membres du groupe, 10 = item très caractéristique des membres du groupe). On pourra, bien sûr, calculer deux scores moyens pour chacun des traits. Le premier score concernera les membres de l'endogroupe, tandis que le second concernera les membres de l'exogroupe. Mais de la même manière, on pourra aussi calculer deux écarts-type pour chaque trait. Rappelons que l'écart-type est un indicateur de la variabilité des réponses dans une population. Plus cet indicateur est élevé, et plus il existe de variabilité dans les réponses des individus. Pour ce qui concerne la description des membres d'un groupe, un écart-type élevé concernant un item indique que les répondants divergent quant à l'application de cet item aux membres du groupe décrit (certains sujets considèrent que l'item est très caractéristique, tandis que d'autres considèrent qu'il ne l'est pas). En d'autres termes, un écart-type élevé est un indicateur d'hétérogénéité perçue, tandis qu'un écart-type faible est un indicateur d'homogénéité perçue. Ainsi, lorsque l'on dispose d'une liste de traits suffisamment importante (à partir de 12 traits environ), il est donc possible d'établir deux listes de données. La première concerne les écarts-type pour chaque trait dans la description de l'endogroupe. La seconde concerne l'exogroupe. Ceci étant fait, il est possible de calculer un écart-type moyen pour chacun des groupes. Et il est donc possible de comparer ces moyennes obtenues à l'aide d'un simple test statistique tel que le « *t* de Student ».

Étudier la comparaison sociale

Un des moyens dont on dispose pour estimer la similitude perçue par les membres d'un groupe avec les membres d'un autre groupe consiste à demander aux premiers de se prononcer sur différentes opinions, puis de

leur demander de répondre à la place des seconds. Cette méthode permet de mettre en évidence des différences entre des réponses obtenues en nom propre et des réponses obtenues en contexte de « substitution » (Guimelli et Deschamps, 2000). Par ailleurs, si l'on connaît la connotation que les individus attribuent à ces réponses, il devient possible d'estimer le sens de la comparaison. Ainsi, lorsque les membres du premier groupe adhèrent à des opinions qu'ils estiment positives et que dans le même temps, ils attribuent aux membres de l'autre groupe des réponses qu'ils estiment négatives, ils réalisent alors une comparaison qui leur est favorable. Dans une recherche concernant le thème de l'insécurité (Chokier et Moliner, 2004), on a d'abord estimé la connotation de 14 opinions. Nous avons utilisé le paradigme de l'auto-présentation (Jellison et Green, 1981). Les sujets devaient soit répondre selon une consigne « pro-normative », soit selon une consigne « contre-normative ». Dans le premier cas, ils devaient essayer de donner une bonne image d'eux-mêmes, dans le second, une mauvaise image. Pour chaque opinion, ils indiquaient leur degré d'accord sur une échelle en 6 points (1 pas du tout d'accord, 6 tout à fait d'accord). Le Tableau 7 présente les résultats de cette expérience. Les opinions ayant obtenu des scores moyens significativement plus forts en consigne « pro-normative » qu'en consigne « contre-normative » ont été considérées comme positives aux yeux des sujets. Les opinions ayant obtenu des scores identiques avec les deux consignes ont été considérées comme neutres. Enfin, les opinions ayant obtenu des scores moyens significativement plus faibles en consigne « pro-normative » qu'en consigne « contre-normative » ont été considérées comme négatives.

Tableau 7

. Scores moyens d'adhésion en consignes pro-normatives et contre-normatives

	Consignes		
	Pro-normatives	Contre-normatives	
Les médias orientent l'opinion sur l'insécurité	5,14	3,71	***
Le thème de l'insécurité a joué un rôle majeur dans les élections présidentielles et législatives	5,02	4	**
Il y a confusion entre insécurité et sentiment d'insécurité	4,5	3,37	**
Le sentiment d'insécurité est plus important que l'insécurité réelle	4,14	3,31	*
C'est le sentiment d'insécurité qui génère la peur	4,97	4,54	
Les médias génèrent le sentiment d'insécurité	4,64	3,94	
Le gouvernement se préoccupe mal des problèmes d'insécurité	4,38	4,08	
L'insécurité naît de la répétition et de l'accumulation des incidents	3,70	3,62	
Le terme insécurité évoque plutôt la petite délinquance que les crimes les plus importants	3,32	3,88	
Les problèmes d'insécurité concernent surtout les villes et les banlieues	3,26	3,54	
La justice et la police n'ont pas les moyens de traiter les problèmes d'insécurité	3,05	2,74	
L'insécurité augmente partout en France	3,08	4,14	*
L'insécurité est liée aux jeunes	2,26	3,54	***
L'insécurité est liée aux immigrés	1,70	3,77	***

Comparaison des consignes Pro-/Contre-normatives (t de Student) : * p. < .05 ; ** p. < .01 ; *** p. < .001.

Dans une seconde expérience, deux groupes de sujets ont répondu au même questionnaire sur l'insécurité. Dans le premier groupe, les sujets devaient indiquer leur degré d'accord avec les 14 opinions de la liste. Il leur était demandé de répondre le plus sincèrement possible (consigne Standard). Dans le second groupe, les sujets devaient essayer de répondre « comme les Français en général ». Il s'agissait donc d'une consigne de substitution. Le [Tableau 8](#) présente les résultats de cette seconde expérience, non pas opinion par opinion, mais par bloc d'opinions (opinions positives, neutres et négatives). On ne constate

aucune différence en ce qui concerne les opinions neutres. En revanche, les sujets manifestent plus d'adhésion aux opinions positives qu'ils n'en attribuent aux « Français en général ». Au contraire, ils manifestent moins d'adhésion aux opinions négatives qu'ils n'en attribuent aux « Français en général ». En d'autres termes, les sujets interrogés pensent que les Français en général adhèrent moins qu'eux-mêmes aux opinions positives et plus qu'eux-mêmes aux opinions négatives. Ainsi, ils réalisent une comparaison qui leur est favorable.

L'intérêt de la méthode réside dans le fait qu'il est possible de faire varier le groupe évoqué en consigne de substitution. Il peut s'agir d'un

Tableau 8

. Scores moyens d'adhésion aux opinions positives, neutres et négatives en consignes Standard/Substitution

	Consigne Standard	Consigne Substitution
Opinions positives	4,68	4,20*
Opinions neutres	4,16	4,23 ns
Opinions négatives	3,22	4,57**

Comparaison consigne Standard/Substitution (t de Student) : * p. < .05 ; ** p. < .001.
D'après Chokier et Moliner, 2006.

endogroupe, mais il peut aussi s'agir d'un exogroupe de statut supérieur, comparable ou inférieur à celui des sujets interrogés. Il devient alors possible de tester les effets de comparaisons ascendante, latérale ou descendante.

Étudier l'attribution

Ainsi que l'indique Dubois (1994, p. 49), l'étude de l'attribution consiste, le plus souvent à « cerner les conditions... favorisant tel ou tel type d'explications causales. » Pour ce faire, on va utiliser des questionnaires présentant des caractéristiques spécifiques. Généralement, ces questionnaires proposent deux types d'évènements, des comportements (par exemple Marcel aide son collègue de travail à ranger l'atelier) et des renforcements (par exemple Marcel vient de se voir attribuer une prime de fin d'année).

Chaque événement donne lieu à plusieurs explications possibles, parmi lesquelles le répondant doit choisir. Le plus souvent, le choix doit s'opérer entre des explications de causalité internes ou externes.

Enfin, ces questionnaires manipulent plusieurs variables dont les modalités sont croisées. Ces variables peuvent concerner :

- La nature de l'événement à expliquer : comportement *versus* renforcement.
- La connotation de l'événement : positive, socialement désirable ou négative, socialement non désirable.
- Le domaine concerné par l'événement : familial, professionnel, etc.
- L'acteur : soit le répondant lui-même, soit une autre personne.
- La stabilité des explications : stables *versus* instables.

On trouvera des exemples de ce type de questionnaire dans l'ouvrage de Dubois (1994). Mais à titre d'illustration, on trouvera un exemple de questionnaire dans l'encadré ci-après. Avec ce questionnaire, il est donc possible de calculer un score d'internalité pour les événements positifs (nombre total de réponses internes pour les questions 1, 2, 5 et 6) ; un score d'internalité pour les événements négatifs (réponses internes pour les questions 3, 4, 7 et 8) et un score total d'internalité, résultant de la somme des deux scores précédents.

Questionnaire de mesure de l'internalité (Moliner, 2000)

Ce questionnaire comprend 8 questions et se prête assez bien à l'expérimentation en raison de sa brièveté.

– Les questions 1, 2, 5 et 6 correspondent à des événements positifs ou socialement désirables. Pour ces questions, les explications internes correspondent respectivement aux réponses : a pour la question 1, b pour la 2, b pour la 5 et a pour la 6.

– Les questions 3, 4, 7 et 8 correspondent à des événements négatifs ou socialement non désirables. Pour ces questions, les explications internes correspondent toutes aux réponses codées a.

- 1 Si Alain a commencé ses révisions plusieurs semaines avant la date de l'examen, c'est parce que...
 - a c'est un étudiant bien organisé
 - b il n'avait rien de mieux à faire à cette période de l'année.
- 2 Caroline s'est portée volontaire pour un exposé. Caroline est volontaire parce que...
 - a il est facile d'obtenir une note convenable pour ce genre de travail.
 - b elle veut mettre toutes les chances de son côté pour réussir son année.
- 3 Par période, Jean-Claude se distingue par son absence en cours. Jean-Claude est absent parce que...
 - a il manque de volonté.
 - b il est parfois obligé d'accepter des petits boulots.
- 4 Si Pascale est inattentive pendant les cours c'est parce que...
 - a elle ne fait pas l'effort de rester concentrée.
 - b il est toujours difficile de suivre un cours dans un amphi bruyant.
- 5 Marie-Hélène vient de réussir un examen. Marie-Hélène a réussi parce que...
 - a elle a eu la chance de tomber sur une question facile.
 - b Marie Hélène est une étudiante brillante.
- 6 Si Vincent a obtenu une excellente note à son examen oral, c'est parce que...
 - a il avait très bien préparé cette épreuve.
 - b il est plus facile de briller à l'oral qu'à l'écrit.
- 7 Pierre s'est fait rappeler à l'ordre pendant le cours...
 - a c'est parce qu'il est bavard.

b c'est parce qu'il a manqué de chance, ça aurait pu tomber sur un autre.

8 Si Françoise a été affectée à un groupe de TD dont les horaires ne lui conviennent pas, c'est parce que...

a elle ne s'est pas assez souciée des horaires lors de son inscription.

b il est très difficile de savoir à l'avance dans quel groupe on va tomber.

Enfin, toujours à titre d'exemple, nous terminerons cette présentation avec un questionnaire de *Locus of Control* (Lefcourt, 1966 ; Rotter, 1966, encadré ci-après). Le *Locus of Control* se définit comme « le degré de relation causale que les individus établissent entre leurs conduites et/ou leurs caractéristiques personnelles (traits, aptitudes, attitudes) et les renforcements positifs ou négatifs qu'ils reçoivent, c'est-à-dire ce qui leur arrive ou doit leur arriver dans la vie » (Dubois, 1994, p. 12). Selon les promoteurs de cette notion, il s'agirait d'une disposition personnelle à attribuer les causes de ce qui nous arrive à des facteurs internes (capacités, action, etc.) ou à des facteurs externes (chance, autrui, etc.). Ainsi certains individus seraient davantage internes tandis que d'autres seraient d'avantages externes. Le questionnaire présenté dans l'encadré ci-après permet de mesurer cette disposition de façon simple et rapide. Pour chaque question, les sujets doivent indiquer leur degré d'accord sur une échelle en 11 points (0 = pas du tout d'accord, 10 = Tout à fait d'accord). Les questions 1, 2, 5 et 6 correspondent à des croyances externes. Il est donc possible de calculer un score « d'externalité » en faisant la moyenne des degrés d'accord exprimés pour ces questions. Les questions 3, 4, 7 et 8 correspondent à des croyances internes. Le score « d'internalité » se calcule donc en faisant la moyenne des degrés d'accord exprimés pour ces questions. Enfin, un score de « Locus » peut être calculé en faisant la différence entre le score d'internalité et le score d'externalité. Lorsque le score de locus est négatif, cela signifie que le

sujet interrogé s'est montré « externe » en répondant au questionnaire, lorsqu'il est positif, cela signifie qu'il s'est montré « interne ».

Questionnaire de *Locus of Control*

- 1 Plus souvent qu'on ne le croit, la chance ou la malchance jouent un rôle considérable dans la vie des gens.
- 2 Au fond, beaucoup de conduites humaines sont imposées par autrui ou par la société.
- 3 La plupart du temps, les gens sont les premiers responsables de ce qui leur arrive, en bien ou en mal.
- 4 Ceux qui s'en donnent les moyens finissent toujours par obtenir ce qu'ils veulent.
- 5 Certaines personnes sont destinées au bonheur comme d'autres au malheur.
- 6 Dans la vie, il arrive souvent que les circonstances conduisent les gens à faire des choses qu'ils ne feraient jamais spontanément.
- 7 Quoi qu'on dise, on ne fait jamais rien par hasard.
- 8 Tout compte fait, chacun est toujours le principal responsable de ses actes.

Ce questionnaire a été testé auprès d'une population d'étudiants de première année de psychologie. Selon les cas, les sujets répondaient spontanément (consigne standard) ou selon une consigne pro-normative (donnez une bonne image...) ou contre-normative (donnez une mauvaise image...). En consigne standard (n = 37), le score moyen de Locus of Control était de 1.63. En consigne pro-normative (n = 36), il s'élevait à 4.84. Enfin en consigne contre-normative, il chutait à - 5.89. Ces résultats, conformes à ce qu'on pouvait attendre dans la perspective de la norme d'internalité, suggèrent donc que ce questionnaire peut être un

outil utile pour effectuer une mesure rapide du locus, notamment dans le cadre d'une expérimentation.

– Bibliographie –

Bibliographie de base

ABRIC, J.-C. (1994). Les représentations sociales : aspects théoriques. In J.-C. Abric (Ed.), *Pratiques Sociales et Représentations*. Paris : Presses Universitaires de France.

BEAUVOIS, J.-L., DESCHAMPS, J.-C. & SCHADRON, G. (2005). Vers la cognition sociale. In N. Dubois (Ed.), *Psychologie sociale de la cognition*. Paris : Dunod.

BOURDIEU, P. (1980). *Le sens pratique*. Paris : Minuit.

CODOL, J.-P. (1975). On the so-called « superior conformity of the self » behavior : Twenty experimental investigations. *European Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 457-501.

CORNEILLE, O. & LEYENS, J.-P. (1994). Catégories, catégorisation sociale et essentialisme psychologique. In R. Bourhis & J.-P. Leyens (Eds.), *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes*. Sprimont : Mardaga.

DAFFLON, A.C. (1999). Perception d'homogénéité dans les groupes. Effet des positions statutaires respectives des groupes. In J.-L. Beauvois, N. Dubois & W. Doise (Eds.), *La construction sociale de la personne*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

DE LA HAYE, A.M. (1998). *La catégorisation des personnes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

DESCHAMPS, J.-C. & CLÉMENCE, A. (2000). *L'explication quotidienne. Perspectives psychologiques*. Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

DESCHAMPS, J.-C., MORALES, J.F., PAEZ, D. & WORCHEL, S. (1999) *L'identité sociale. La construction de l'individu dans les relations entre groupes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

DOISE, W. (1973). Relations et représentations intergroupes. In S. Moscovici (Ed.). *Introduction à la psychologie sociale*. Paris : Larousse.

DOISE, W. (1976). *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*. Bruxelles : De Boeck.

DOISE, W. (1992). L'ancrage dans les études sur les représentations sociales. *Bulletin de Psychologie*, 45, 189-195.

DOISE, W., CLÉMENCE, A. & LORENZI-CIOLDI, F. (1992). *Représentations sociales et analyse des données*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

ELEJABARRIETA, F. (1996). Le concept de représentation sociale. In J.-C. Deschamps & J.-L. Beauvois (Eds.), *La Psychologie Sociale, 2. Des attitudes aux attributions*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

FESTINGER, L. (1971b). Théorie des processus de comparaison sociale. In C. Faucheux & S. Moscovici (Eds.), *Psychologie sociale théorique et expérimentale*. Paris : Mouton.

HEIDER, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York : Wiley.

JAMES, W. (1890). *Principles of psychology*. New York : Holt.

JOST, J.T. & BANAJI, M.R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1-27.

LEMAINE, G. (1979). Différenciation sociale et originalité sociale. In W. Doise (Ed.), *Expériences entre groupes*. Paris : Mouton.

LORENZI-CIOLDI, F. (1988). *Individus dominants et groupes dominés*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

MARTINOT, D. (2002). *Le soi : les approches psychosociales*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

MEAD, G.H. (1963). *L'esprit, le soi et la société*. Paris : Presses Universitaires de France.

MOLINER, P. (1996). *Images et représentations sociales*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

MOSCOVICI, S. (1961). *La psychanalyse, son image et son public*. Paris : Presses Universitaires de France (2^e édition, 1976).

MOSCOVICI, S. (1989). Des représentations collectives aux représentations sociales. In D. Jodelet (Ed.), *Les représentations sociales*. Paris : Presses Universitaires de France.

ROSCH, E. (1975). Cognitive reference points. *Cognitive Psychology*, 7, 532-547.

SHERIF, M. (1971). *Des tensions intergroupes aux conflits internationaux*. Paris : éditions E.S.F.

TAFANI, E. & BELLON, S. (2001). Principe d'homologie structurale et dynamique représentationnelle. In P. Moliner (Ed.), *La dynamique des représentations sociales*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

TAJFEL, H. (1972). La catégorisation sociale. In S. Moscovici (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale, vol. 1*. Paris : Larousse.

TRIANDIS, H.C. (1994). Recherches récentes sur l'individualisme et le collectivisme. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, n° 23, 14-27.

ZAVALLONI, M. (1973). L'identité psychosociale, un concept à la recherche d'une science. In S. Moscovici (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale, vol. 2*. Paris : Larousse.

Bibliographie élargie

ABRIC, J.-C. (1987). *Coopération, compétition et représentations sociales*. Cousset : Delval.

AGUIAR P. & LIMA, M. (2001). *Validação de traços culturais e naturais*. Centro de Investigação e Intervenção Social. Lisboa : ISCTE.

AVIDGOR, R. (1953). Étude expérimentale de la genèse des stéréotypes. *Cahiers Internationaux de Sociologie*, 14, 154-18.

BANDURA, A. (1971). *Social Learning theory*. New York : General Learning Press.

BANDURA, A., ROSS, D. & ROSS, A. (1963). Imitation on film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 66, 3-11.

BEAUVOIS, J.-L. (1984). *La psychologie quotidienne*. Paris : Presses Universitaires de France.

BEAUVOIS, J.-L. & DESCHAMPS, J.-C. (1990). Vers la cognition sociale. In R. Ghiglione, C. Bonnet & J.-F. Richard (Eds.), *Traité de psychologie cognitive 3. Cognition, représentation, communication*. Paris : Dunod.

BEAUVOIS, J.-L. & DUBOIS, N. (1988). The norm of internality in the explanation of psychological events. *European Journal of Social Psychology*, 18, 299-316.

BEAUVOIS, J.-L. & LE POULTIER, F. (1986). Norme d'internalité et pouvoir social en psychologie quotidienne. *Psychologie Française*, 31, 100-108.

BELLELLI, G. (1987). *La représentation sociale de la maladie mentale*. Naples : Liguori.

BEM, D.J. (1965). An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 199-218.

BEM, D.J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 6. New York : Academic Press.

BEM, S.L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42, 155-172.

BLACKBURN, R.T., PELLINO, G.R., BOBERG, A. & O'CONNELL, C. (1980). Are instructional improvement programs of target ? *Current Issues in Higher Education*, 1, 32-48.

BLANC, N. (2006). *Les représentations en psychologie*. Paris : In Press.

BOURDIEU, P. (1977). La production des croyances : contribution à une économie des biens symboliques. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 13, 3-43.

BOURDIEU, P. (1979). *La distinction : critique sociale du jugement*. Paris : Minuit.

BOURDIEU, P. (1998). *La domination masculine*. Paris : Seuil.

BOURHIS, R.Y., GAGNON, A. & MOÏSE, L.C. (1999). Discrimination et relations intergroupes. In R. Bourhis & J.-P. Leyens (Eds.), *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes*. Sprimont : Mardaga.

BRANSCOMBE, N.R. & WANN, D.L. (1994). Collective self-esteem consequences of outgroup derogation when a valued social identity is on trial. *European Journal of Social Psychology*, 24, 641-657.

BRAUER, M. (2001). Intergroup perception in the social context : The effects of social status and group membership on perceived out-group homogeneity and ethnocentrism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 15-31.

BRAUER, M., GINET, M., CHAMBON, M. & CHEKROUN, P. (2005). *Power and within-group differentiation : Objective differences in variability between powerful and powerless groups*. Unpublished manuscript. Clermont-Ferrand : University of Clermont-Ferrand.

BREAKWELL, G. (1993). Integrating paradigms, methodological implications. In G. Breakwell & D. Canter (Eds.), *Empirical approaches to social representations*. New York : Oxford University Press.

BREWER, M.B. (1988). A dual process model of impression formation. In T.K. Srull & R.S. Wyer (Eds.), *Advances in social cognition, vol. 1*. Hillsdale, NJ : Erlbaum.

BREWER, M.B. (1993). Social identity, distinctiveness and in-group homogeneity. *Social Cognition*, 11, 150-164.

BREWER, M.B. & LUI, L.N. (1989). The primacy of age and sex in the structure of person categories. *Social Cognition*, 7, 262-274.

BRIGHAM, J.C. (1971). Ethnic stereotypes. *Psychological Bulletin*, 76, 15-38.

BROWN, R. & DESCHAMPS, J.-C. (1980). Discriminations entre individus et entre groupes. *Bulletin de Psychologie*, 34, 185-195.

BRUNER, J.S., (1958). Les processus de préparation à la perception. In J.S. Bruner, F. Bresson, A. Morf & J. Piaget (Eds.), *Logique et perception*. Paris : Presses Universitaires de France.

BUSS, A. (1978). Causes and reasons in attribution theory : a conceptual critique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1311-1321.

CAMILLERI, C., KASTERSZTEIN, J., LIPIANSKY, E.M., MALEWSKA-PEYRE, I., TABOADA-LEONETTI, I. & Vasquez, A. (1990). *Stratégies Identitaires*. Paris : Presses Universitaires de France.

CAPOZZA, D., BOCCATO, G. & FALVO, R. (2004). L'humanité perçue de l'endogroupe et de l'exogroupe. In *Actes du 5^e Congrès International de Psychologie Sociale en Langue Française*. Lausanne : ADRIPS.

CHAIKIN, A.L. & DARLEY, J.M. (1973). Victim or predator : Defensive attribution of responsibility and the need for order and justice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 268-275.

CHAPMAN, L.J. & CHAPMAN, J.P., (1969). Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs. *Journal of Abnormal Psychology*, 74, 271-280.

CHAPPE, B., BRAUER, M. & CASTANO, E. (2004). Advantaged groups are more variable than disadvantaged groups : The case of preferences and habits. *Cahiers de Psychologie Cognitive/Current Psychology of Cognition*, 22, 407-425.

CHEBEL, M. (1998). *La formation de l'identité politique*. Paris : Payot.

CHOKIER, N. & MOLINER, P. (2006). La « zone muette » des représentations sociales. Pression normative et/ou comparaison sociale ? *Bulletin de Psychologie*, 59, 281-286.

CHRYSSOCHOOU, X. (2003). Studying identity in social psychology. Some thoughts on the definition of identity and its relation to action. *Journal of Language and Politics*, 2, 225-242.

CODOL, J.-P. (1973). Existe-t-il un phénomène de « conformité supérieure » du groupe propre ? *Cahiers de Psychologie*, 16, 25-30.

CODOL, J.-P. (1979). *Semblables et différents. Recherches sur la quête de la similitude et de la différenciation sociale*. Thèse de doctorat. Aix-en-Provence : Université de Provence.

CODOL, J.-P. (1984). La perception de la similitude interpersonnelle : influence de l'appartenance catégorielle et du point de référence de la comparaison. *L'année Psychologique*, 84, 43-56.

CODOL, J.-P. (1986). Estimation et expression de la ressemblance entre pairs. *L'année Psychologique*, 86, 527-550.

COHEN-SCALI, V. (2000). *Alternance et identité professionnelle*. Paris : Presses Universitaires de France.

COOK, S.W. (1979). Social science and school desegregation : did we mislead the Supreme Court ? *Personality Social Psychology Bulletin*, 5, 420-437.

COOK, T.D., CROSBY, F. & HENNIGAN, K.M. (1977). The construct validity of relative deprivation. In J.M. Suls & R.L. Miller (Eds.), *Social comparison processes*. New York : Wiley.

DAFFLON, A.C. (1998). *Perception d'homogénéité dans les groupes. Effet des positions statutaires respectives des groupes*. Thèse de Doctorat. Genève : Université de Genève.

DAFFLON, A.C. (2004). Pourquoi les garçons ne jouent pas aux Barbies et les filles ne se déguisent pas en cow-boys. In *Actes du 5^e Congrès International de Psychologie Sociale en Langue Française*. Lausanne : ADRIPS.

DAMON, W. & HART, D. (1988). *Self-Understanding in Childhood and Adolescence*. Cambridge : Cambridge University Press.

DEAUX, K. & EMSWILLER, T. (1990). Explication du succès dans des tâches marquées sexuellement : ce qui est attribué à la compétence pour l'homme est attribué à la chance pour une femme. In J.-C. Deschamps & A. Clémence (Eds.), *L'attribution. Causalité et explication au quotidien*. Paris : Delachaux et Niestlé.

DECONCHY, J.-P. (1998). La construction mentale de la spécificité humaine : parcours expérimental dans le champ des croyances. In J.-L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (Eds.), *20 ans de psychologie*

sociale expérimentale francophone. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

DELHOMME, P. & MEYER, T. (1997). *Biais dans l'estimation subjective des risques et évaluation des messages de prévention*. Rapport de recherche. I.N.R.E.T.S.

DEMOULIN, S., RODRÍGUEZ TORRES, R., RODRÍGUEZ PEREZ, A., VAEZ, J. PALADINO, M.P., GAUNT, R., CORTEZ POZO, B. & LEYENS, J.-P. (2004). Emotional prejudice can lead to infra-humanisation. *European Review of Social Psychology*, 15,259-296.

DENIS, M. (1989). *Image et Cognition*. Paris : Presses Universitaires de France.

DESCHAMPS, J.-C. (1972). Imputation de la responsabilité de l'échec (ou de la réussite) et catégorisation sociale. *Bulletin de psychologie*, 26, 794-806.

DESCHAMPS, J.-C. (1973). L'attribution, la catégorisation sociale et les représentations intergroupes. *Bulletin de psychologie*, 13-14, 710-721.

DESCHAMPS, J.-C. (1977). *L'attribution et la catégorisation sociale*. Berne : Peter Lang.

DESCHAMPS, J.-C. (1979). Différenciation catégorielle et différenciation de soi par rapport à autrui. *Recherches de Psychologie Sociale*, 1, 29-38.

DESCHAMPS, J.-C. (1982a). Différenciation entre soi et autrui et entre groupes. In J.-P. Codol & J.-P. Leyens (Eds.), *Cognitive analysis of social behaviour*. The Hague : Martinus Nijhoff Publishers.

DESCHAMPS, J.-C. (1982b). Social Identity and relations of power between groups. In H. Tajfel (Ed.), *Social Identity and intergroup relations*. Cambridge : Cambridge University Press.

DESCHAMPS, J.-C. (1983). Social attribution. In J. Jaspars, F. Fincham & M. Hewstone (Eds.), *Attribution theory and research : Conceptual, developmental and social dimensions*. Londres : Academic Press.

DESCHAMPS, J.-C. (1984). Identité sociale et différenciation catégorielle. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 4, 449-474.

DESCHAMPS, J.-C. (1990). Les intellectuels : un ensemble flou et polymorphe. *Revue Européenne des Sciences Sociales*, 28, 11-19.

DESCHAMPS, J.-C. & BEAUVOIS, J.-L. (1996). *Des attitudes aux attributions. Sur la construction de la réalité sociale*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

DESCHAMPS, J.-C. & CLÉMENCE, A. (1990). *L'attribution. Causalité et explication au quotidien*. Paris : Delachaux et Niestlé.

DESCHAMPS, J.-C. & DEVOS, T. (1999). Les relations entre l'identité individuelle et collective ou comment la similitude et la différence peuvent covarier. In J.-C. Deschamps, J.F. Morales D. Paez & S. Worchel (Eds.), *L'identité sociale. La construction de l'individu dans les relations entre groupes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

DESCHAMPS, J.-C., DOISE, W., MEYER, G. & SINCLAIR, A. (1976). Le sociocentrisme selon Piaget et la différenciation catégorielle. *Archives de Psychologie*, 44, 31-44.

DESCHAMPS, J.-C., VALA, J., MARINHO, C., COSTA-LOPES, L. & CABECINHAS, R. (2005). Intergroup relations, racism and attribution of « Natural » and « Cultural » traits. *Psicologia Politica*, n° 30, 27-39.

DESCHAMPS, J.-C. & VOLPATO, C. (1984). Identità sociale et identità individuale nelle relazioni tra gruppi. *Giornale Italiano di Psicologia*, 11, 275-301.

DEVINE, P.G. (1989). Stereotypes and prejudice : their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.

DEVOS, T., COMBY, L. & DESCHAMPS, J.-C. (1996). Asymetries in judgements of ingroup and outgroup variability. *European Review of Social Psychology*, 7, 95-144.

DOISE, W. (1969). Stratégies de jeu à l'intérieur et entre des groupes de nationalités différentes. *Bulletin du C.E.R.P.*, 18, 13-26.

DOISE, W. (1978). La dissonance cognitive. In W. Doise, J.-C. Deschamps & G. Mugny (Eds.), *Psychologie sociale expérimentale*. Paris : Armand Colin.

DOISE, W. (1982). *L'explication en psychologie sociale*. Paris : Presses Universitaires de France.

DOISE, W. (1990). Les représentations sociales. In R. Ghiglione, C. Bonnet & J.-F. Richard (Eds.), *Traité de psychologie cognitive, vol. 3. Cognition, représentation, communication*. Paris : Dunod.

DOISE, W. (1999). L'individualisme comme représentation collective. In J.-C. Deschamps, J.F. Morales, D. Paez & S. Worchel. (Eds.), *L'identité sociale. La construction de l'individu dans les relations entre groupes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

DOISE, W. (2005). Les représentations sociales. In N. Dubois (Ed.), *Psychologie sociale de la cognition*. Paris : Dunod.

DOISE, W., DESCHAMPS, J.-C. & MEYER, G. (1978). The accentuation of intra-category similarities. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups. Studies in the social psychology of intergroup relations*. Londres : Academic Press.

DOISE, W., LORENZI-CIOLODI, F. (1991). L'identité comme représentation sociale. In V. Aebischer, J.-P. Deconchy & E.M. Lipiansky (Eds.), *Idéologies et représentations sociales*. Cousset : Delval.

DOISE, W. & PAPASTAMOU, S. (1987). Représentations sociales des causes de la délinquance : croyances générales et cas concrets. *Déviance et société, 11*, 153-162.

DOLLARD, J., DOOB, L.W., MILLER, N.E., MOWRER, O.H., & SEARS, R.R. (1939). *Frustration and Aggression*. New Haven, CT : Yale University Press.

DUBOIS, N. (1987). *La psychologie du contrôle : les croyances internes et externes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

DUBOIS, N. (1994). *La norme d'internalité et le libéralisme*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

DUBOIS, N. (2005). Les normes sociales de jugement. In N. Dubois (Ed.), *Psychologie sociale de la cognition*. Paris : Dunod.

DUNCAN, B. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence : Testing the lower limits of stereotyping Blacks. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 590-598.

DURAND-DELVIGNE, A. (1997). Positions hiérarchiques, contextes professionnels et expression du genre. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 9, 31-48.

DURKHEIM, É. (1893). *De la division du travail social*. Paris : Presses Universitaires de France (8^e édition, 1967).

DURKHEIM, É. (1898). Représentations individuelles et représentations collectives. *Revue de métaphysique et de morale*. In *Sociologie*, 1967. Paris : Presses Universitaires de France.

EAGLY, A.H. & STEPHEN, V.J. (1984). Gender stereotypes stem from the distribution of women and men into social roles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 735-754.

ERIKSON, E.H. (1972). *Adolescence et crise*. Paris : Flammarion.

FEATHER, N.T. (1969). Attribution of responsibility and valence of success and failure in relation to initial confidence and task performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 129-144.

FEATHER, N.T. & SIMON, J.G. (1971). Attribution of responsibility and valence of outcome in relation to initial confidence and success and failure of self and other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, 173-188.

FESTINGER, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, Ill : Row & Peter-son.

FESTINGER, L. (1971b). Théorie des processus de comparaison sociale. In C. Faucheux & S. Moscovici (Eds.), *Psychologie sociale théorique et expérimentale*. Paris : Mouton.

FISKE, S.T. (1988). Compare and contrast : Brewer's dual process model and Fiske and al's continuum model. In T.K. Srull & R.S. Wyer (Eds.), *Advances in social cognition*, vol. 1. Hillsdale, NJ : Erlbaum.

FISKE, S.T., TAYLOR, S.E. (1991). *Social cognition*. New York : McGraw-Hill.

FLAMENT, C. (1982). Du biais d'équilibre à la représentation du groupe. In J.-P. Codol & J.-P. Leyens (Eds.), *Cognitive analysis of social behavior*. La Haye : Martinus Nijhoff.

FLAMENT, C. (1994). Structure, dynamique et transformation des représentations. In J.-C. Abric (Ed.), *Pratiques Sociales et Représentations*. Paris : Presses universitaires de France.

FRIEZE, I.H. & WEINER, B. (1971). Cue utilization and attributional judgments of success and failure. *Journal of Personality*, 39, 591-605.

FROMM, E. (1966). *Société aliénée et société saine*. Paris : Le Courrier du Livre.

GAFFIÉ, B., MARCHAND, P. (2001). Dynamique représentationnelle et idéologie. In P. Moliner (Ed.), *La dynamique des représentations sociales*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

GERGEN, K. (1973). Social psychology as history. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 309-320.

GILOVICH, T.M. (1983). Biased evaluation and persistence in gambling. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 797-808.

GOETHALS, G.R., ALLISON, S.J., & FROST, M. (1979). Perceptions of the magnitude and diversity of social support. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 570-581.

GOFFMAN, E. (1973). *La mise en scène de la vie quotidienne. 1. La présentation de soi*. Paris : Minuit.

GORDON, C. (1968). Self-conception : configuration of content. In C. Gordon & K. Gergen (Eds.), *The Self in social interaction*. New York : Wiley.

GOULD, R. & SIGALL, H. (1977). The effect of empathy and outcome on attribution : an examination of the divergent perspectives hypothesis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 480-491.

GREENWALD, A.G. (1980). The totalitarian ego : Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603-618.

GUICHARD, J. (2004) Se faire soi. *L'orientation Scolaire et Professionnelle*, 33, 499-533.

GUIMELLI, C. (1988). *Agression idéologique, pratiques nouvelles et transformation progressive d'une représentation sociale*. Thèse de Doctorat. Aix en Provence : Université de Provence.

GUIMELLI, C. & DESCHAMPS, J.-C. (2000). Effets de contexte sur la production d'associations verbales. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, n° 47-48, 44-54.

GUIMELLI, C. & JACOBI, D. (1990). Pratiques nouvelles et transformation des représentations sociales. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 3, 307-334.

GUIMOND, S. & TOUGAS, F. (1999). Sentiments d'injustice et actions collectives : la privation relative. In R. Bourhis & J.-P. Leyens (Eds.), *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes*. Sprimont : Mardaga.

HANSEN, R.D. (1980). Commonsense attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 996-1116.

HARTER, S. (1983). Developmental perspectives on the self-system. In P.H. Musen (Ed.), *Handbook of Child Psychology*, vol. 4. New York : Wiley.

HARVEY, J.H., ARKIN, R., GLEASON, J.M. & JOHNSTON, S. (1974). Effect of expected and observed outcome of an action on differential causal attribution of actor and observer. *Journal of Personality*, 42, 62-77.

HARVEY, J.H., HARRIS, B. & BARNES, R.D. (1975). Actor-observer differences in the perception of responsibility and freedom. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 22-28.

HEIDER, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, 51, 358-374.

HEIDER, F. (1971). Attitudes et organisation cognitive. In C. Faucheux & S. Moscovici (Eds.), *Psychologie sociale théorique et expérimentale*. Paris : Mouton.

HEWSTONE, M. & JASPARS, J. (1990). Relations intergroupes et processus d'attribution. In J.-C. Deschamps & A. Clémence (Eds), *L'attribution. Causalité et explication au quotidien*. Paris : Delachaux et Niestlé.

HEWSTONE, M., JASPARS, J. & LALLJEE, M. (1982). Social representations, social attribution and social identity : the intergroup

images of « public » and « comprehensive » schoolboys. *European Journal of Social Psychology*, 12, 241-269.

HINKLE, S., BROWN, R.J. & ELY, P.G. (1992). Social Identity theory processes : some limitations and limiting conditions. *Revista de Psicologia Social. Monografico*, 73-86.

HOFSTEDE, G. (1980). *Culture's consequences : International differences in Work related values*. Beverly Hills, CA : Sage.

HUI, C.H. (1988). Measurement of individualism-collectivism. *Journal of Research in Personality*, 28, 17-36.

HURTIG, M.-C. & PICHEVIN, M.-F. (1997). Sexe et cognition. In J.-P. Leyens & J.-L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale 3 : l'ère de la cognition*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

HYMAN, H.H. (1942). The psychology of status. *Archives of Psychology*, n° 269.

JAMES, W. (1892). *Psychology : A briefer course*. Greenwich, CT : Fawcett.

JELLISON, J.M. & GREEN, J. (1981). A self-presentation approach to the fundamental attribution error : The norm of internality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 643-649.

JODELET, D. (1984). Représentations sociales : phénomènes, concept et théorie. In S. Moscovici (Ed.), *Psychologie sociale*. Paris : Presses Universitaires de France.

JODELET, D. (1989). Représentations sociales : un domaine en expansion. In D. Jodelet (Ed.), *Les Représentations sociales*. Paris : Presses Universitaires de France.

JODELET, D. (1996). Représentations sociales de la maladie mentale et insertion des malades mentaux. In J.-C. Abric (Ed.), *Exclusion sociale, insertion et prévention*. Ramonville : Erès.

JONES, E.E. & DAVIS, K.E. (1965). From acts to dispositions : The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 2. New York : Academic Press.

JONES, E.E. & HARRIS, V.A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1-24.

JONES, E.E. & NISBETT, R.E. (1972). The actor and the observer : divergent perceptions of the causes of behavior. In E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins & B. Weiner (Eds.), *Attribution : perceiving causes of behavior*. Morristown, NJ : General Learning Press.

JUDD, C.M., & PARK, B. (1988). Out-group homogeneity : Judgments of variability at the individual and group levels. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 778-788.

KAHNEMAN, D. & TVERSKY, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237-251.

KARDINER, A. (1939). *The individual and his society*. New York : Columbia University Press.

KASTERSZTEIN, J. (1990). Les stratégies identitaires des acteurs sociaux : approche dynamique des finalités. In. C. Camilleri, J. Kastorsztein, E.M. Lipiansky, I. Malewska-Peyre, I. Taboada-Leonetti & A. Vasquez (Eds.). *Stratégies Identitaires*. Paris : Presses Universitaires de France.

KATZ, D. & BRALY, K. (1933). Racial stereotypes of 100 college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 28, 280-290.

KELLEY, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology. In L. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln : University of Nebraska Press.

KELLEY, H.H. (1972a). Causal schemata and the attribution process. In E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins & B. Weiner (Eds.), *Attribution : perceiving causes of behavior*. Morristown, NJ : General Learning Press.

KELLEY, H.H. (1972b). Attribution in social interaction. In E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins & B. Weiner (Eds.), *Attribution : perceiving causes of behavior*. Morristown. NJ : General Learning Press.

KIHLSTROM, J.F. & CANTOR, N. (1984). Mental representations of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*. Orlando : Academic Press.

KLIENKE, C.L. & MEYER, C. (1990). Evaluation of rape victim by men and women with high and low belief in a just world. *Psychology of Women Quarterly*, 14, 343-353.

KUHN, M.H. & MCPARTLAND, T.S. (1954). An empirical investigation of self-attitudes. *American Sociological Review*, 19, 68-76.

KUNDA, Z. & OLESON, K.C. (1995). Maintaining stereotypes in the face of disconfirming information : constructing grounds for subtyping deviant. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 565-579.

LAJJLEE, M. (1981). Attribution theory and the analysis of explanation. In C. Antaki (Ed.), *The psychology of ordinary explanation of social behaviour*. London : Academic Press.

L'ECUYER, R. (1978). *Le concept de soi*. Paris : Presses Universitaires de France.

L'ECUYER, R. (1980). Les transformations de l'identité personnelle à travers l'évolution du concept de soi chez les adultes et les personnes âgées. In P. Tap (Ed.), *Identité individuelle et personnalisation*. Toulouse : Privat.

L'ECUYER, R. (1994). *Le développement du concept de Soi de l'enfance à la vieillesse*. Montréal : Presses de l'Université de Montréal.

LEFCOURT, H.M. (1966). Internal versus external control of reinforcement : a review. *Psychological Bulletin*, 65, 206-220.

LEMAINE, G. (1975). Dissimilation and differential assimilation in social influence (situation of normalization). *European Journal of Social Psychology*, 5, 93-120.

LERNER, J.M. (1965). Evaluation of performance as a function of performer's reward and attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 355-360.

LERNER, M.J. (1980). *The belief in a just world : a fundamental delusion*. New York : Plenum Press.

LERNER, M.J. (1986). Le thème de la justice ou le besoin de justifier. *Bulletin de Psychologie*, 39, 205-211.

LEVY, B. (1996). Improving memory in old age through implicit self-stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1092-

1107.

LEWICKI, P. (1983). Self-image biais in person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 384-393.

LEYENS, J.-P. (1968). L'identification comme processus d'apprentissage. *L'année psychologique*, 68, 251-267.

LEYENS, J.-P. (1979). *Psychologie Sociale*. Liège, Bruxelles : Mardaga.

LEYENS, J.-P., YZERBYT, V. & SCHADRON, G. (1996). *Stéréotypes et cognition sociale*. Bruxelles : Mardaga.

LINTON, R. (1968). *Le fondement culturel de la personnalité*. Paris : Dunod.

LINVILLE, P.W., FISCHER, G.W. & SALOVEY, P. (1989). Perceived distributions of the characteristics of in-group and out-group members : Empirical evidence and a computer simulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 165-188.

LINVILLE, P.W., SALOVEY, P., & FISCHER, G.W. (1986). Stereotyping and perceived distributions of social characteristics : An application to ingroup-outgroup perception. In J.F. Dovidio & S.L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism*. San Diego, CA : Academic Press.

LIPPMAN, W. (1922). *Public opinion*. New York : McMillan.

LIVESLEY, W.J. & BROMLEY, D.B. (1973). *Person Perception in Childhood and Adolescence*. New York : Wiley.

LOCKSLEY, A. & LENAUER, M. (1981). Consideration for a theory of self-inference process. In N. Cantor & J.F. Kihlstrom (Eds.), *Personality, Cognition and Social Interaction*. Hillsdale : Erlbaum.

LORENZI-CIOLDI, F. & DAFFLON, A.C. (1999a). Rapports entre groupes et identité sociale. In J.-L. Beauvois, N. Dubois & W. Doise (Eds.), *La construction sociale de la personne*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

LORENZI-CIOLDI, F. & DAFFLON, A.C. (1999b). Comment l'identité et le statut sont étudiés en psychologie sociale. In J.-C. Deschamps, J.F. Morales, D. Paez & S. Worchel. (Eds.), *L'identité*

sociale. La construction de l'individu dans les relations entre groupes. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

LORENZI-CIOLDI, F. & DOISE, W. (1999). Identité sociale et identité personnelle. In R. Bourhis & J.-P. Leyens (Eds), *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes*. Sprimont : Mardaga.

LUGINBUHL, J.E.R. (1972). Role of choice and outcome on feeling of success and estimation of ability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 121-127.

LUGINBUHL, J.E.R., CROWE, D.H. & KAHAN, J.-P. (1990). Attributions causales de la réussite et de l'échec. In J.-C. Deschamps & A. Clémence (Eds), *L'attribution. Causalité et explication au quotidien*. Paris : Delachaux et Niestlé.

LUKES, S. (1973). *Individualism*. Oxford : Basil Blackwell.

MALEWSKA-PEYRE, I. (1990). Le processus de dévalorisation de l'identité et les stratégies identitaires. In C. Camilleri, J. Kastersztein, E.M. Lipiansky, I. Malewska-Peyre, I. Taboada-Leonetti & A. Vasquez (Eds.). *Stratégies Identitaires*. Paris : Presses Universitaires de France.

MARC, E. (2005). *Psychologie de l'Identité*. Paris : Dunod.

MARKUS, H.R. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 6-78.

MARKUS, H.R. & KITAYAMA, S. (1991). Culture and the self : implications for cognition, emotion and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.

MARKUS, H.R. & WURF, E. (1987). The dynamic self-concept : a social psychological perspective. *Annual Review of Psychology*, 42, 38-50.

MARTINOT, D. (2004). Le Soi en psychologie sociale. In C. Halpern & J.C. Ruano-Borbalan (Eds.), *Identités. L'individu, le groupe, la société*. Auxerre : éditions Sciences Humaines.

MARTINOT, D. & MONTEIL, J.M. (1995). Insertions scolaires et représentations de soi : Étude expérimentale. In J.-L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives Cognitives et Conduites Sociales, vol. 5*. Paris : Delachaux et Niestlé.

MAUDINET, M. (1996). *Folie et Citoyenneté*. Thèse de doctorat. Paris : EHESS.

MCGARTY, C. & PENNY, R.E.C. (1988). Categorization, accentuation and social judgement. *British Journal of Social Psychology*, 27, 146-157.

MC GUIRE W.J. & MC GUIRE, C.V. (1988). Content and process in the experience of self. In L. Berkowitz. (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 21. San Diego : Academic Press.

MERTON, R.K. (1965). *Éléments de théorie et de méthode sociologique*. Paris : Plon.

MERTON, R.K. & KITT, A.S. (1965). La théorie du groupe de référence et la mobilité sociale. In A. Levy (Ed.), *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*. Paris : Dunod.

MILLER, J.G. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. *Developmental Psychology*, 22, 514-520.

MOLINER, P. (1988). *La représentation sociale comme grille de lecture*. Thèse de doctorat en psychologie. Aix en Provence : Université de Provence.

MOLINER, P. (1989). Validation expérimentale de l'hypothèse du noyau central des représentations sociales. *Bulletin de Psychologie*, 42, 759-762.

MOLINER, P. (1993). Cinq questions à propos des représentations sociales. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 20, 5-14.

MOLINER, P. (1994). Les méthodes de repérage et d'identification du noyau des représentations sociales. In C. Guimelli (Ed.), *Structures et transformations des représentations sociales*. Paris : Delachaux et Niestlé.

MOLINER, P., (2000). De la norme d'internalité à la représentation des relations sociales. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2, 7-32.

MOLINER, P. & Courtot, A. (2004). Être de Droite ou être de Gauche : appartenance politique, catégorisation et représentations sociales. *Bulletin de Psychologie*, 473, 535-541.

MOLINER, P. & GUTERMANN, M. (2004). Dynamique des descriptions et des explications dans une représentation sociale. *Papers On Social Representations*, 13, 1-12.

MOLINER, P. & TAFANI, E. (1997). Attitudes and social representations : a theoretical and experimental approach. *European Journal of Social Psychology*, 27, 687-702.

MOLINER, P. & VIDAL, J. (2003). Stéréotype de la catégorie et noyau de la représentation sociale. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 1, 157-176.

MONTERO, M. (1999). Altercentrisme ou ethnocentrisme négatifs des groupes nationaux dominés. In J.-C. Deschamps, J.F. Morales, D. Paez & S. Worchel. (Eds.), *L'identité sociale. La construction de l'individu dans les relations entre groupes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

MORALES, J.F., LOPEZ, M. & VEGA, L. (1999). Influence de l'individualisme sur le comportement social. In J.-C. Deschamps, J.F. Morales, D. Paez & S. Worchel. (Eds.), *L'identité sociale. La construction de l'individu dans les relations entre groupes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

MOSCOVICI, S. (1972). L'homme en interaction : machine à répondre ou machine à inférer. In S. Moscovici (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale, vol. 1*. Paris : Larousse.

MOSCOVICI, S. (1982). The coming era of social representations. In J.-P. Codol & J.-P. Leyens (Eds.), *Cognitive approaches of social behavior*. La Haye : M. Nijhoff.

MOSCOVICI, S. & PÉREZ, J.A. (1999) A extraordinaria resistencia das minorias a pressão das maiorias : o caso dos ciganos em Espanha. In J. Vala (Ed.), *Novos racismos : perspectivas comparativas*. Oeiras : Celta.

MOSCOVICI, S., VIGNAUX, G. (1993). Le concept de Thémata. In C. Guimelli (Ed.), *Structures et transformations des représentations sociales*. Paris : Delachaux et Niestlé.

MUGNY, G. & CARUGATI, F. (1985). *L'intelligence au pluriel*. Cousset : Delval.

NAKBI, J.-L. (1990). Évolution de l'identité psychosociale féminine et masculine de l'enfance à l'âge adulte. *Psychologie Française*, 35, 43-49.

NEWCOMB, T.M. (1943). *Personality and social change*. New York : Holt, Rinehart and Winston.

NICHOLLS, J.G. (1975). Causal attribution and other achievement related cognitions : effects of task outcome, attainment, value and sex. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 379-389.

NISBETT, R.E. & ROSS, L. (1980). *Human inference : strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice-Hall.

OSGOOD, C.E. & TANNEMBAUM, P.H. (1955). The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological Review*, 62, 42-55.

OSTROM, T.M., CARPENTER, S.L., SEDIKIDES, C. & LI, F. (1993). Differential processing of in-group and out-group information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 21-34.

OYSERMAN, D. & MARKUS, H.R. (1998). Self as social representation. In U. Flick (Ed.), *The psychology of the self*. Cambridge : Cambridge University Press.

PAEZ, D., MARTINEZ-TABOADA, C., ARROSPIDE, J.J., INSUA, P. & AYESTARAN, S. (1999). Collectivisme, conscience de groupe et discrimination. In J.-C. Deschamps, J.F. Morales, D. Paez, S. & Worchel. (Eds.), *L'identité sociale. La construction de l'individu dans les relations entre groupes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

PARK, B., RYAN, C.S., & JUDD, C.M. (1992). Role of meaningful subgroups in explaining differences in perceived variability for in-groups and out-groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 553-567.

PETTIGREW, T.F. (1979). The ultimate attribution error : Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 461-576.

PHALIPPOU, M. (2006). *Représentations intergroupes hommes/femmes et différenciation intercatégorielle*. DEA de Psychologie. Montpellier : Université Paul Valéry. Montpellier III.

PHARES, E.J. & WILSON, K.G. (1972). Responsibility attribution : Role of outcome severity, situational ambiguity and internal-external control. *Journal of Personality*, 40, 392-406.

PIOLAT, M. (1999). Les concepts de soi. In J.-L. Beauvois, N. Dubois & W. Doise (Eds.), *La construction sociale de la personne*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

QUATTRONE, G.A. (1986). On the perception of a group's variability. In S. Worchel & W.G. Austin (Eds), *Psychology of interpersonal Relations*. Chicago : Nelson Hall.

QUATTRONE, G.E. & JONES, E.E. (1980). The perception of variability within in-groups and out-groups : implication for the law of small numbers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 141-152.

RATEAU, P. (1999). Les effets d'un conflit d'identification idéologique sur la structure d'une représentation sociale. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 42, 90-101.

RATEAU, P. (2000). Idéologie, représentation sociale et attitude : une étude expérimentale de leur hiérarchie. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 13, 29-57.

RAVAUD, J.-F., BEAUFILS, B. & PAICHELER, H. (1986). Handicap et intégration scolaire. *Sciences sociales et santé*, n° 3-4, 167-194.

REGAN, D.T. & TOTTEN, J. (1975). Empathy and attribution : turning observers into actors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 850-856.

ROGERS, T.B., KUIPER, N.A. & KIRKER, W.S. (1977). Self-reference and the encoding of personal information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 677-688.

ROQUES, M. (2004). Pour une analyse psychosociale du chômage : synthèse et perspective. In P. Pansu & C. Louche (Eds.), *La psychologie*

appliquée à l'analyse de problèmes sociaux. Paris : Presses Universitaires de France.

ROSCH, E. (1978). Principles of categorization. In E. Rosch & B.B. Lloyd (Eds.), *Cognition and Categorization*. Hillsdale, NJ : Erlbaum.

ROSS, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcoming : Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology, vol. 10*. New York : Academic Press.

ROTHBART, M. & LEWIS, S. (1988). Inferring category attributes from exemplar attributes : Geometric shapes and social categories. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 861-872.

ROTHBART, M., & TAYLOR, M. (1992). Category labels and social reality : do we view social categories as natural kinds ? In G. Semin & K. Fiedler (Eds.), *Language interaction and social cognition*. London : Sage.

ROTTER, J.B. (1966). Generalized expectancies for internal *versus* external control of reinforcement. *Psychological Monographs, 80* (1).

ROUQUETTE, M.-L. (1996). Représentations et idéologie. In J.-C. Deschamps & J.-L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale, 2. Des attitudes aux attributions*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

ROUX, P. & CLÉMENCE, A. (1999). *Jeunes/Vieux. Images, conflits et solidarités entre générations*. Fiche CIG-DOC. 4.

ROUX, P., PERRIN, V., MODAK, M. & VOUTAT, B. (1999). *Couple et égalité : un ménage impossible*. Lausanne : Réalités Sociales.

SALAZAR, J.M. (1989). Niveles de identificacion y estructura cognoscitiva en relacion con el latinoamericano. *Revista de Psicologia Social, 4*, 13-22.

SAMPSON, E.E. (1977). Psychology and the American Ideal. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 767-782.

SARBIN, T.R. & ALLEN, V.L. (1968). Role theory. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology, vol. 1 (second edition)*. Reading, MA : Addison Wesley.

SCHADRON, G., YZERBYT, V., LEYENS, J.-P. & ROCHER, S. (1994). Jugeabilité sociale et stéréotypes : l'estimation de l'origine d'une

impression comme déterminant de l'impact des stéréotypes dans le jugement social. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 7, 53-71.

SEDIKIDES, C. & GREGG, A.P. (2003). Portraits of the self. In M.A. Hogg & J. Cooper (Eds.), *Sage handbook of social psychology*. London : Sage Publication.

SEDIKIDES, C. & STRUBE, M.J. (1997). Self Evaluation : To thine own self be good, to thin on self be sure, to thon on self be true and to thin on self be better. In P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*. New York : Academic Press.

SELIGMAN, M.E.P. (1975). *Helplessness : On depression, development and death*. San Francisco : Freeman.

SERINO, C. (1988). Stratégies et structure de la comparaison sociale. Quelques aspects de l'asymétrie soi/autrui dans les relations entre groupes. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 8, 627-648.

SHAVER, K.G. (1970). Defensive attribution : Effects of severity and relevance on the responsibilities assigned for an accident. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14, 101-113.

SHERIF, M., HARVEY, O.J., WHITE, B.J., HOOD, W.R., & SHERIF, C. (1961). *Intergroup conflict and cooperation : The Robbers' cave experiment*. Norman, OK : Oklahoma Book Exchange.

SHORT, G. (1991). Children's grasp of controversial issues. In M. Wood Head, P. Light & R. Carr (Eds.), *Child development in social context 3. Growing up a changing society*. New York : Routledge.

SIMMEL, G. (1989). Über sociale Differenzierung : Sociologische und psychologische Untersuchungen. In G. Simmel (Ed.), *Gesamtausgabe, vol. 2*. Frankfurt : Suhrkamp.

SIMON, B. & BROWN, R. (1987). Perceived intragroup homogeneity in minority-majority contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 703-711.

SMITH, P.B. & Bond, M.H. (1993). *Social Psychology across cultures*. New York : Harvester Wheatsheaf.

STANGOR, C., LYNCH, L., DUAN, C.M. & GLASS, B. (1992). Categorization of individuals on the basis of multiple social features.

Journal of Personality and Social Psychology, 62, 207-218.

STEELE, C.M. (1992, April). Race and the schooling of Black Americans. *The Atlantic Monthly*, 68-78.

STEELE, C.M. & ARONSON, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 791-811.

STEINER, D. (1999). Qu'est ce qui est juste ? Une introduction à la justice distributive et procédurale. In J.-L. Beauvois, N. Dubois & W. Doise (Eds.), *La construction sociale de la personne*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

STEPHAN, W. (1977). Cognitive differentiation in intergroup perception. *Sociometry*, 40, 50-58.

STONE, J., LYNCH, C.I., SJOMELING, M. & DARLEY, J.M. (1999). Stereotype threat effects on black and white athletic performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1213-1227.

TABOADA-LEONETTI, I. (1990). Stratégies identitaires et minorités. In. C. Camilleri, J. Kastarsztein, E.M. Lipiansky, I. Malewska-Peyre, I. Taboada-Leonetti & A. Vasquez (Eds.). *Stratégies Identitaires*. Paris : Presses Universitaires de France.

TAFANI, E. (1997). *Attitude et approche structurale des représentations sociales*. Thèse de Doctorat. Aix-en-Provence : Université de Provence.

TAFANI, E., BELLON, S. & MOLINER, P. (2002). The role of self-esteem in the social representations dynamics : an experimental approach. *Swiss Journal of Psychology*, 61, 177-188.

TAJFEL, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American*, 223, 96-102.

TAJFEL, H. (1974). Social identity and intergroup behavior. *Social Science Information*, 13, 65-93.

TAJFEL, H., BILLIG, M.G., BUNDY, R.P., & FLAMENT, C. (1979). Catégorisation sociale et comportements intergroupes. In W. Doise (Ed.), *Expériences entre groupes*. Paris : Mouton.

TAJFEL, H. & TURNER, J.C. (1979) An integrative theory of intergroup conflict. In W.G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relation*. Monterey, CA : Brooks/Cole.

TAJFEL, H. & WILKES, A.L. (1979). Classification et jugements quantitatifs. In W. Doise (Ed.), *Expériences entre groupes*. Paris : Mouton.

TAYLOR, D.M. & JAGY, V. (1974). Ethnocentrism and causal attribution in a South Indian context. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 5, 162-171.

TAYLOR, D.M. & MOGHADDAM, F.M. (1987). *Theories of intergroup relations : International social psychological perspectives*. New York : Praeger.

TAYLOR, S.E., FISKE, S.T., ETCOFF, N.L. & RUDERMANN, A.J. (1978). Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 778-793.

TESSER, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. In L. Berkowitz. (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 21. New York : Academic Press.

TURNER, J.C. (1981). Toward a cognitive redefinition of the social group. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1, 93-118.

TURNER, J.C., HOGG, M., OAKES, P.J., REICHER, S.D. & WETHERELL, M.S. (1987). *Rediscovering the social group*. Oxford : Blackwell.

TVERSKY, A. (1977). Features of similarity. *Psychological Revue*, 84, 327-352.

TVERSKY, A. & KAHNEMAN, D. (1973). Availability : A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207-232.

VIAUD, J. (1999). Principes organisateurs et représentations sociales de l'économie : Genèse et dynamique. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 12, 79-106.

VIDAL, J. (2004). *Catégorisation sociale et représentation sociale : du noyau central au stéréotype*. Thèse de Doctorat en Psychologie. Montpellier : Université Paul Valéry, Montpellier III.

VINET, E. (2008). *Approche plurielle des représentations et de l'identité sexuée*. Thèse de doctorat. Montpellier : Université Paul Valéry, Montpellier III.

VINET, E. & MOLINER, P. (2006). Asymétries de la fonction explicative des représentations intergroupe hommes/femmes. *Cahiers Internationaux de Psychologie sociale*, 69, 47-57.

WALSTER, E. (1966). Assignment of responsibility for an accident. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 73-79.

WALSTER, E., ARONSON, E. & ABRAHAM, D. (1966). On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 325-342.

WEBER, R. & CROCKER, J. (1983). Cognitive processing in the revision of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 961-977.

WEINER, B. (1979). A theory of motivation for some classroom experiences. *Journal of Educational Psychology*, 71, 3-25.

WEINER, B., FRIEZE, I., KUKLA, A., REED, L., REST, S. & ROSENBAUM, R.M. (1972). Perceiving the causes of success and failure. In E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins & B. Weiner (Eds.), *Attribution : perceiving causes of behavior*. Morristown, NJ : General Learning Press.

WEINSTEIN, N.D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 806-820.

WILDER, D.A. (1986). Social categorization : implication for creation and reduction of intergroup bias. In Berkowitz, L. (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 19. Orlando : Academic Press.

WISCH, M. (1976). Comparisons among multidimensional structures of interpersonal relations. *Multivariate Behavioral Research*, 11, 297-324.

WISCH, M., DEUTSCH, M. & KAPLAN, S.J. (1976). Perceived dimensions of interpersonal relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 409-420.

WHITEHEAD, G.I., SMITH, S.H. & EICHHORN, J.A. (1982). The effect of subject's race and other's race on judgement of causality for success and failure. *Journal of Personality*, 50, 193-202.

WOJCISZKE, B. (1997). Parallels between competences – *versus* morality – related traits and individualistic *versus* collectivistic values. *European Journal of Social Psychology*, 27, 245-256.

WYER, R.S. (1981). An information-processing perspective on social attribution. In J.H. Harvey, W. Ickes & R.F. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research, vol 3*. Hillsdale, NJ : Erlbaum.

WYER, R.S. & SRULL, T.K. (1984), *Handbook of Social cognition*. Hillsdale, NJ : Erlbaum.

WYER, R.S. & SRULL, T.K. (1986). Human cognition in social context. *Psychological Review*, 93, 322-359.

YARDLEY, K. (1987). What do you mean “Who I am ?” : exploring the implications of a self-concept measurement with subjects. In K. Yardley & T. Honess (Eds.), *Self and Identity : Psychological perspectives*. Chichester : Wiley.

YARROW, M.R. & SCOTT, P.M. (1972). Imitation of nurturant and non nurturant models. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 259-270.

ZAVALLONI, M. & LOUIS-GUERIN, C. (1984). *Identité sociale et conscience. Introduction à l'égo-écologie*. Montréal : Presses de l'Université de Montréal.

– Index thématique –

A

ancrage 123
ancrage psychologique 127
ancrage psychosociologique 128
ancrage sociologique 128
animalité 105
aspect déductif 24
aspect inductif 24
assimilation 26
attribution 40
attribution sociale 51
auto-attribution 48
auto-catégorisation 27
auto-perception 48
auto-stéréotype 89

B

biais d'auto-complaisance 46
biais de complaisance en faveur du groupe d'appartenance 52
bouc émissaire 30

C

capital culturel 107
capital économique 107
caractère social 16
catégorisation 23
catégorisation sociale 26
causalité externe 43
causalité interne 43
causes 50
champs sociaux 107
collectivisme 98
comparaison sociale 34
concepts de soi 84
conformité 36
conformité supérieure de soi 38
conformité supérieure du groupe 39
consistance cognitive 41
contraste 26
corrélation illusoire 29
croyance en un monde juste 46
culturaliste 15
culture 15

D

dépersonnalisation 28
différenciation 16
différenciation catégorielle 32
discrimination 31
dissimilation 128

dissonance cognitive 41

E

effet P.I.P. 38

égocentrisme 69

enjeu 131

équilibre 41

erreur fondamentale 43

erreur ultime d'attribution 52

essentialisme 87

estime de soi 81

évolution du Soi 83

G

groupe agrégat 112

groupe collection 112

groupe d'appartenance 115

groupe de référence 115

H

hétéro-attribution 48

hétérogénéité 62

hétéro-stéréotype 89

homogénéité 62

humanité 105

I

idéal du Soi 100
identité personnelle 17
identité sociale 16
imitation 144
individualisme 98
infra-humanisation 106
in-group homogeneity effect 64
intériorisation 16
inventaire d'identité psychosociale 20

J

Je 12
justice « distributive » 103
justice « procédurale » 103

L

Locus of Control 164

M

menace du stéréotype 29
menace sur l'identité 37
métasystème 127
modèle de la co-variation 69
Moi 12
motivations 42

N

naturalisation 87
norme d'internalité 44
noyau central 125

O

objectivation 123
out-group homogeneity effect 62

P

paradigme « d'auto-présentation » 45
paradigme « d'identification » 45
paradigme des « juges » 45
paradigme des groupes minimaux 31
personnalité de base 15
préjugés 30
principe d'homologie structurale 110
principes organisateurs 127
privation relative 103
prototype 66
prototypicalité 68

Q

Qui suis-je ? 18

R

raisons 50

réalité physique 34
réalité sociale 34
représentation 72
représentation cognitive 77
représentation de soi 78
représentations collectives 97
représentations du social 107
représentations iconographiques 72
représentations identitaires 93
représentations instrumentalisées 132
représentations intergroupes 85
représentations justificatrices 134
représentations sociales 121
représentations symboliques 72
résignation acquise 46
responsabilité 101
responsabilité injustifiée 45
rôle 15

S

schéma de soi 79
socialisation 16
socialisation anticipatrice 115
sociocentrisme 68
Soi 12
statut 15
stéréotypes 28
stéréotypie 62

stratégie identitaire 139
système périphérique 125

T

théorie de l'identité sociale 61
théorie du conflit objectif d'intérêt 58
théorie socio-génétique 122

U

uniformité 34

V

valorisation du soi 60

L'identité en psychologie sociale

*Des processus identitaires
aux représentations sociales*

Jean-Claude DESCHAMPS
Pascal MOLINER

 Cursus


ARMAND COLIN