

Psychologie sociale

Cours élaboré par

HADJ TAIEB Patricia - Maître-assistante

ROUSSI Mourad- Assistant

**Cours pour la validation des crédits
Licence Fondamentale en Education Physique**

Programme :

1. Introduction psychologie sociale :

- 1.1. Objet de la psychologie sociale
- 1.2. les domaines en psychologie sociale
- 1.3. Psychologie sociale : ses rapports avec la psychologie et la sociologie

2. Influence sociale et relation de groupe :

- 2. 1. le conformisme,
- 2.2. La normalisation
- 2.3. l'obéissance à l'autorité
- 2.4. L'innovation
- 2.5. Conformité/obéissance/innovation, quelles réflexions dans l'enseignement en général, et en EPS en particulier ?

Programme (suite)

3. Groupes sociaux et influence sociale

- La nature des groupes
- Les étapes dans la formation d'un groupe
- Le groupe, agent de socialisation
- Le leadership
- La facilitation sociale
- L'apprentissage social
- Le groupe classe : conditions d'efficacité, les groupes en Education Physique et Sportive,

4. La sociométrie

- Définition
- Les microgroupes
- Aspects méthodologiques

Bibliographie

- **BAGGIO S. (2006), Psychologie sociale, Bruxelles : De Boeck**
- **FISCHER G-N. (2010) Concepts fondamentaux de la psychologie sociale. Paris : Dunod**
- **MOSCOVICI S et al. (1984) Psychologie sociale, Paris : PUF**
- **VALLERAND R. J. et al. (1994), Les fondements de la psychologie sociale , Québec : Gaëtan Morin**

1. Qu'est-ce que la psychologie sociale ?

1.1. objet et domaines

« Etude scientifique du comportement social de l'individu »

Le comportement social pris au sens large :

- Comportements extérieurs (actions, paroles, gestes)
- Cognitions (pensées, processus intellectuels)
- Affects (émotions, sentiments)

« **La psychologie sociale, domaine d'étude scientifique qui analyse la façon dont notre comportement social (pensées, sentiments et comportements) est influencé:**

- par les autres (présence imaginaire, implicite ou explicite, caractéristiques)
- par les divers stimuli environnementaux
- par nos composantes psychologiques personnelles

Comprendre, expliquer comment le comportement social est influencé ?

Le comportement social
(comportements, cognitions, affects)

Les autres :
Présence explicite, implicite, imaginaire

Caractéristiques propres de l'individu
-Psychologiques
-Sociales

Situation sociale :
Objets,
Lieux,
Aspects physiques
(rappel d'une situation)

Exemple (Baggio 2006)

2 automobilistes

L'un fait une queue de poisson (chauffard)

Réaction de l'autre en fonction de :

-La situation antérieure (1)

-Ses émotions : calme, nerveux (2)

-Conditions du milieu : pluie, vent, soleil (3)

-Normes de la société : seuil de tolérance envers les chauffards (4)

La situation sociale :
caractéristiques physiques (3) et
psychologiques et sociologiques
(4)

Les autres :
leurs comportements
et caractéristiques

Chau
ff

Comportements

Cognitions

Émotions (2)

L'individu

(1)

1^{ère} expérience en psychologie sociale : Norman Triplett (1897), la facilitation sociale

La présence d'autrui permet d'améliorer la performance :

expérience invoquée

Analyse de performances de 2000 cyclistes de haut niveau (40 km)
relevés dans des archives

- C1 : course contre la montre seul (39 km/h)
- C2 : Course avec un homme-trainer (50 km/h)
- C3 : course en compétition avec d'autres concurrents (52 km/h)

1.2. Les domaines en psychologie sociale

4 niveaux d'analyse :

- Niveau intra – individuel :

Etude des mécanismes cognitifs et affectifs individuels dans l'environnement social :

Les attitudes :

- **Prise de position par rapport à un objet, (interactions cognition- affectivité)**
- **acquise (influence d'expériences passées)**
- **évaluative (positions négative, positive)**
- **Non perceptible (expression à travers l'opinion)**

Exemple :

Les attitudes vis à vis des minorités ethniques (racisme ou non)

Admettriez-vous volontiers qu'un noir soit :

- **Un proche parent par alliance ? Oui non**
 - **Voisin dans votre rue ? Oui, non**
-

- Niveau inter – individuel

- Situations d'interactions entre les individus

Exemples :

La popularité :

Qui sont les personnes que tout le monde aime ?

Sociogramme : mesurer les relations entre les individus

Rejet/attirance entre individus

Exemples de questions :

Toute votre classe doit faire une excursion :

Avec quelles personnes aimeriez-vous le plus faire le trajet en bus ?

Avec quelles personnes aimeriez-vous le moins faire le trajet en bus ?

-Le niveau intragroupe :

Situations d'interactions entre les individus au sein d'un groupe

- **l'influence sociale : conformisme, innovation...**

Groupe → Individu

- **Le leadership : Individu → groupe**

Enseignants

- **Autoritaire**

- **Libéral**

- **Laisser-faire**



Climat

du

groupe classe

Le niveau intergroupes :

Situations d'interactions entre groupes

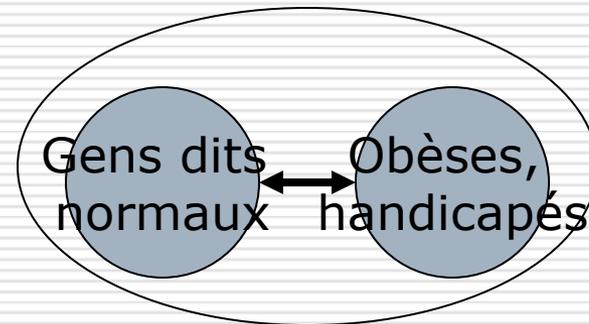
Le préjugé :

jugement prématuré, attitudes souvent négatives envers un groupe social

La discrimination :

Comportements négatifs à l'égard des membres d'un autre groupe social

Exemple: les obèses



Préjugé :

ce sont des gens qui n'ont pas de force de caractère

Discrimination :

accès au travail inéquitable, salaires inférieurs, invisible pour l'institution

1.3. Psychologie sociale : ses rapports avec la psychologie et la sociologie (Baggio -2006-, pp. 7, 9)

Relations entre l'homme et la société, deux idées s'opposent :

Le psychologique produit le social, le social produit le psychologique

La psychologie :

étude scientifique des processus mentaux, affectifs : pensées sentiments, émotions...de l'individu

La sociologie :

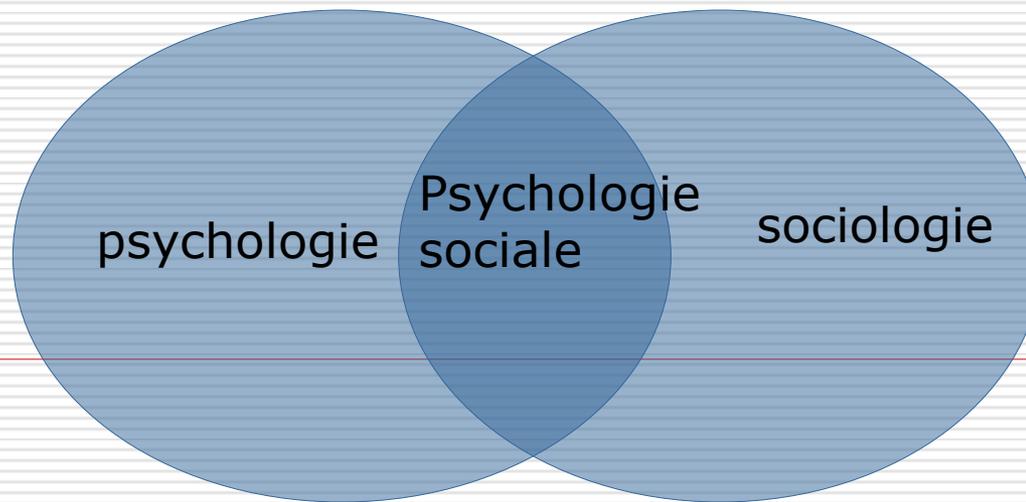
étude scientifique des sociétés, groupes sociaux, phénomènes sociaux produits par les interrelations sociales

En psychologie sociale, l'objectif est double :

- Comprendre les mécanismes psychologiques responsables des comportements sociaux
- Comprendre l'influence du contexte social sur les différents comportements

La psychologie sociale :

un rôle charnière : dépend de la psychologie et de la sociologie
une place ambiguë entre psychologie et sociologie





Ch 2. Influences sociales et relations de groupe

1. L'influences sociale : La présence des autres et leurs comportements modifient nos comportements

1.1. Le conformisme :

Définition :

**« Une personne modifie sa position dans la direction de la position du groupe »
(VALLERAND et Coll., pp.623 à 633)**

- **Phénomène intragroupe**
- **Pression implicite du groupe vers l'individu**
- **Pas de relation hiérarchique entre le groupe et l'individu**

Expérimentation en Laboratoire

- Shérif, Asch (1951) et ASCH (1956)

Expérience :

- Groupe expérimental
 - 7 à 9 compères : donnent des réponses incorrectes 12/18 essais
 - 1 sujet naïf (réponse en avant dernière position)
- Groupe contrôle :
réponses dites en privé sans pression du groupe

Tâche à réaliser :

Comparer la longueur de 3 lignes à celle d'une ligne de référence (même taille qu'une des trois)



Le conformisme (suite) Shérif, Asch (1951) et ASCH (1956)

Résultats de l'expérience :

- **Groupe contrôle : 5% d'erreurs**
- **Groupe expérimental**
 - **33% se conforment aux réponses erronées des compères**
 - **66% restants :**
 - 25% refusent de se conformer**
 - 50% se conforment une fois sur deux**
 - 25% se conforment occasionnellement**

Par la suite, autres expériences :

- **Pourquoi se conforme –t- on ?**
 - **Quelles variables peuvent modifier le degré de conformité ?**
-

Pourquoi se conforme – t- on ?

- Effet de l'influence de l'information :

Si je ne connaît pas la situation, je tends à me conformer car :

- Les autres ont plus d'informations que moi
- Je n'ai pas confiance dans mes jugements

- Effet de l'influence des normes :

Je me conforme car :

- Peur des conséquences négatives
- Être aimé ou accepté par le groupe

Existence du conformisme public et du conformisme privé

Sujet naïf donne sa réponse par écrit \Rightarrow diminution du conformisme

Qu'est-ce qui influence le degré de conformité ?

- Les caractéristiques du groupe :
 - **Le conformisme augmente avec la taille du groupe jusqu'à 4 personnes**
 - **Plus le groupe est unanime, plus l'individu se conforme**
- **Primarité de la réponse : Si l'individu donne sa réponse en premier, le conformisme diminue**
- **Traits de personnalité**
 - **La faible estime de soi et le grand besoin d'affiliation augmente le conformisme**

1.2. La normalisation

Définition :

« Les individus réunis en groupe créent des normes, des règles de conduite »

Contexte :

situations sans règles ou avec des règles floues

- Le phénomène est intragroupe
- La pression est réciproque et implicite

Expérimentation

□ Shérif (1935) : effet autocinétique

1^{ère} étape :

- Sujets passent 1 par 1



Grandes différences entre les sujets

2^{ème} étape :

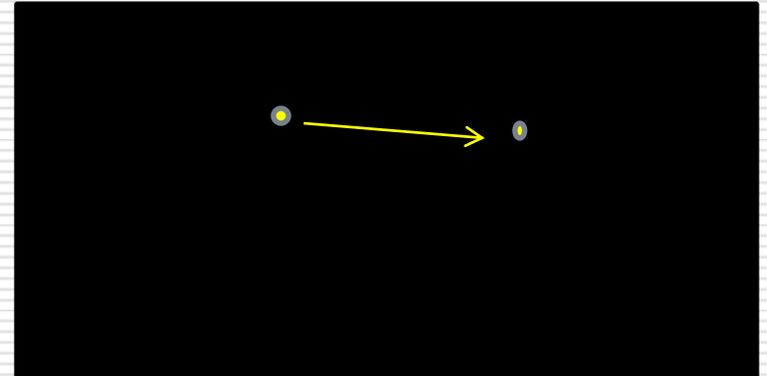
- Plusieurs groupes de 3 passent pendant 3 jours



Chaque groupe évalue le déplacement de manière identique

Tâche à réaliser :

- Fixer un point lumineux dans le noir
- Impression de mobilité du point
- Estimer le déplacement



1.3. L'obéissance à l'autorité

Définition :

« L'obéissance a lieu lorsqu'un individu modifie son comportement afin de se soumettre à l'ordre direct »

- **Phénomène interindividuel**
- **Rapport hiérarchique entre cible et source d'influence**
- **Pression explicite (ordre exprimé et direct)**

Exemples « réels et fatals » :

influence puissante de structures hiérarchiques de pouvoir

- **Extermination pendant la 2^{ème} guerre mondiale**
- **Massacre de villages au Viet Nam**

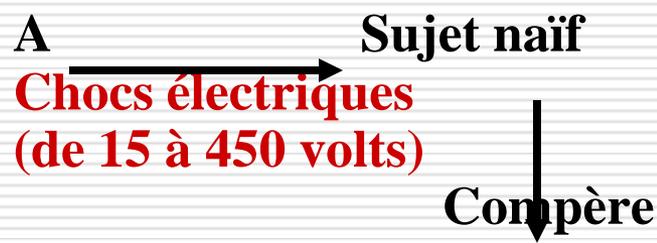
⇒ Expérience de MILGRAM (1974) en laboratoire :

- Groupe expérimental
- L'expérimentateur (l'autorité) :
- **Ordres de + en + insistants**
- Un sujet naïf (enseignant),
- Le compère (l'élève) :
- **Fait des erreurs**
- **Ne reçoit pas les chocs électriques**
- **Fait semblant de souffrir**
- Groupe contrôle :
- Même chose mais

Les sujets choisissent l'intensité du choc électrique

Situation expérimentale :

- Faire apprendre à l'élève une série de 30 associations de mots (Ciel – bleu)
- A chaque erreur, chocs électriques d'intensité croissante
- Si S naïf hésite ou refuse, l'autorité insiste



⇒ Résultats de l'expérience :

Hypothèse :

- Pas un seul sujet ne peut obéir jusqu'au bout
- Les psychiatres pensent que :
 - **les sujets ne dépasseront jamais 150 volts,**
 - **seul 1% de personnes névrotiques exécuteront les ordres.**

Résultats :

- **65% des sujets infligent des chocs électriques → 450 volts.**
- **Groupe contrôle : chocs de faible intensité**

⇒ Explication de l'obéissance à l'autorité

Milgram (1974) distingue deux états psychologiques :

⇒ Le sujet obéit car il est dans la peau de l'agent.

Les autorités sont responsables de ses actes, sa responsabilité est diminuée

⇒ Si le sujet est autonome (acteur et non plus agent) :

- **Il est entièrement responsable de ses actes, sa conscience guide le comportement**

⇒ pourquoi le sujet accepte d'exécuter les ordres ?

- **La situation scientifique semble légitime**

- **La crainte de contrarier l'autorité**

- **L'inquiétude de désobéir aux ordres**

Qu'est-ce qui fait varier l'obéissance à l'autorité ?

⇒ La proximité de la victime :

Plus le sujet est proche de la victime, plus l'obéissance diminue

⇒ Perception de l'autorité :

- Autorité non reconnue, l'obéissance diminue
- Remise en question de l'autorité devant le sujet naïf

⇒ Prestige de l'institution :

Prestige de l'institution faible (bureaux délabrés ...),
l'obéissance à l'autorité diminue mais persiste quand même (48%)

1.4. L'innovation et l'influence des minorités

Qu'est-ce qu'innover ?

Introduire ou créer : **des idées nouvelles, de nouvelles manières de penser, de se comporter**

Qu'est-ce qu'une minorité ?

- Petit nombre d'individus (inférieur à la moitié du total) ayant des pensées et des comportements différents de la majorité et n'ayant pas le pouvoir ou les compétences pour imposer leur point de vue

⇒ L'expérience de Moscovici, et coll. (1969)

1^{ère} étape :

Tâche : Dire à voix haute la couleur de 6 diapositives bleues

Groupe expérimental :

- 4 sujets naïfs (groupe majoritaire)

- 2 compères (groupe minoritaire)

Les compères répondent en 1, 2 ou 1, 4.

Donnent une mauvaise réponse : vert au lieu de bleu

Groupe contrôle :

- 6 sujets naïfs répondent par écrit

Résultats :

L'influence de la minorité est faible mais existante

8,25% des sujets naïfs donnent la même réponse que les compères (minorité)

0,25% des sujets naïfs se trompent

2^{ème} étape : effet de la consistance

Tâche : juger la couleur de 16 diapos plus ou moins bleues, plus ou moins vertes:

Groupe expérimental et groupe contrôle :
même composition que la 1^{ère} étape

2 situations :

- 1^{ère} situation : Consistance :
les compères disent tous la même chose
vert au lieu de bleu
- 2^{ème} situation : Inconsistance
les compères sont divisés, ils se trompent
une fois sur deux

Résultats de l'expérience :

- 1^{ère} situation : consistance
8,42% des sujets naïfs (groupe
majoritaire) vont dans le même
sens que le groupe minoritaire
 - 2^{ème} situation : Inconsistance
2% des sujets naïfs vont dans
le même sens que le groupe
minoritaire
 - Groupe contrôle :
0,25% des sujets naïfs vont dans le
même sens la minorité
-

⇒ L'influence minoritaire sur un plan théorique

Quels sont les comportements permettant à une minorité d'être influente ?

L'investissement :

La minorité accorde une grande importance à ses objectifs et ses idées

La consistance : La minorité persiste dans son opinion

L'autonomie :

La minorité a une indépendance d'opinions, de comportements

Rigidité :

La minorité pour influencer autrui doit se situer entre la rigidité et la souplesse

**L'influence d'une minorité peut être réelle mais c'est
une question de temps**

- Conformité/obéissance/innovation, quelles réflexions dans l'enseignement en général, en EPS en particulier ?

« Se poser des questions intelligemment »

- **Que développer chez l'élève : la pensée convergente, divergente ?**
- **Comment développer la pensée divergente ?**
- **Comment l'enseignant peut-il exercer l'autorité en classe ?**
- **L'innovation en EPS est-elle possible dans l'institution scolaire ?**

Dégagez des éléments de réponses et argumentez



Ch 3 :

Groupes sociaux et influence sociale

3.1. Caractéristiques des groupes sociaux

⇒ La notion de groupe social

Pour qu'il y ait groupe social, il faut :

- Un ensemble d'individus
- Liés entre eux : activité commune, interdépendance (cognitive, affective), normes et valeurs communes
- La poursuite d'un objectif commun

Exemples :

Individus attendant un bus = agrégat d'individus

⇒ Groupe : interactions, discuter du retard du bus, chercher un autre moyen de transport

Dans les situations d'urgence :

agrégat d'individus → groupe capable d'une action commune

⇒ Les différents types de groupes

▶ Groupes formel et informel :

- Groupe formel :

- Accomplissement d'un travail spécifique et défini
- Organisé par une direction qui fixe :

Les normes de rendement,

L'objectif

Le statut des membres

- Groupe informel :

- Développement naturel
- Préférences et intérêt commun
- Adhésion volontaire

Exemples :

- **Caissières d'un supermarché (groupe formel)**
- **Employés regroupés pour réclamer des droits (groupe informel)**

► Groupes primaire et secondaire

- Le groupe primaire se caractérise par
 - Des contacts réguliers, de face à face
 - Une prédominance des facteurs affectifs
 - Une centration sur le groupe : être ensemble
- Le groupe secondaire se caractérise par :
 - Contacts irréguliers
 - Contexte plus officiel et impersonnel
 - Une centration sur la tâche à réaliser

Exemples :

- Famille
- Groupes d'amis

Exemples :

université, usine

► Groupes d'appartenance et de référence :

- Groupe d'appartenance :

individus partagent les mêmes valeurs, attitudes, manières de vivre

- Groupe de référence :

2 cas possibles :

- Identique au groupe d'appartenance

Exemple :

**personne de milieu populaire : Habitat dans quartier populaire, Démunie économiquement
Langage spécifique ...**

- Différent du groupe d'appartenance : adoption de comportements d'un autre groupe

Exemple :

une personne de milieu populaire adopte le langage et l'accent de personnes de milieu aisé

► Groupe restreint, catégorie sociale :

Groupe restreint :

- Plus facilement structuré
- Petit nombre d'individus
- Contact face à face plus ou moins régulier

Exemple : un jury d'examen, une classe, une équipe sportive

Catégorie sociale :

- Peu structuré
- Grand nombre d'individus : des centaines, des milliers de personnes
- Peu d'interactions de face à face

Exemples : les francophones, les femmes...

⇒ **Structure des groupes :**

Après formation d'un groupe, des régularités apparaissent dans la façon d'agir des membres

▶ **Le statut**

Définition : position objective occupée dans un groupe

Existence de différenciation entre les membres d'un groupe :

- **Prestige**
- **Domination**
- **Compétences**

Dans tout groupe : existence d'une hiérarchie, l'égalité entre les membres est exceptionnelle

Exemple : Chef cuisinier et serveur

Pas le même prestige, pas la même liberté pour le respect des règles

► Les rôles : aspect dynamique et subjectif du statut

Modèle de conduite prescrite à un individu lié

- **au statut**
- **aux attentes du groupe**

Chaque membre a des activités et tâches différenciées

Exemples :

Famille : rôles du père, de la mère, des enfants

Équipe sportive : rôle des attaquants, défenseurs

Club sportif : rôle du Président, trésorier ...

► Les normes :

Règles concrètes partagées par la majorité des membres du groupe
quant aux comportements jugés désirables et acceptables

Normes implicites :

non exprimées, non conscientes
Souhaitables et non obligatoires

Exemples :

- Dans le travail :
- avoir de la conscience professionnelle

Normes explicites :

officielle, réglementaire
Impératives et obligatoires

- Être assidu, ponctuel

Fonction des normes :

assurer la cohésion du groupe

► La cohésion

Elle désigne selon le cas :

- La force d'attraction
- Le moral du groupe
- La coordination des efforts des membres

Facteurs influençant la cohésion :

- Différences de statut social \Rightarrow différences d'intérêts \Rightarrow diminution de la cohésion
- La menace externe \Rightarrow clarifier ses objectifs \Rightarrow conjuguer ses efforts
- Plus un groupe est grand, plus la cohésion diminue

3. 2. Le groupe comme agent de socialisation

⇒ Qu'est-ce que la socialisation, selon la psychologie sociale ?

Processus d'apprentissage chez un individu :

- **des attitudes, des normes et valeurs d'un groupe, par lequel se réalise son intégration sociale selon les relations vécues**

La socialisation dépend, entre autre, de la sociabilité

Sociabilité : nouer avec les autres des relations de communication

3 besoins fondamentaux :

- Inclusion : se faire reconnaître
- Contrôle : interaction entre se sentir en sécurité et avoir prise sur autrui
- Affection : liens d'attachement à autrui

⇒ Les modes de socialisation

▶ L'imitation :

- **Directement par l'action (imprégnation, mimétisme)**
- **Indirectement en regardant les autres**

▶ L'injonction :

Inculquer des conduites ou des croyances par la formulation de demandes ou d'ordres

► Les interactions sociales

Relations interhumaines
réciproques modifiant le
comportement

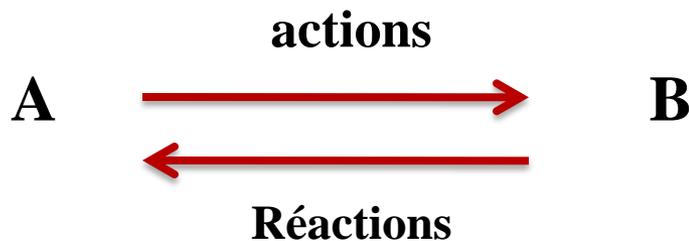
Ensemble des échanges entre
les membres d'un groupe

Les interactions sont *verbales* ou *non verbales* (gestes, regard, attitudes...).

positives : coopération

negatives : conflit, lutte, rivalité,

Ambivalentes : compétition,
concurrence



- Interventions verbales
- Comportements
- Attitudes

⇒ Les principaux groupes de socialisation

▶ Le groupe familial : « **Les autres significatifs** » (les proches)

- Action prépondérante dans la socialisation

Pourquoi ?

3 facteurs expliquent cette importance :

- **Intervention au jeune âge, personnalité malléable**
 - **Intensité par des contacts quotidiens entre enfants et parents**
 - **Climat affectif rend l'enfant très réceptif aux nouveaux apprentissages**
-

► Le groupe familial

- Enfant, 1^{er} fois placé devant un système de rôles, de normes et de statut :

Imitation des parents et aussi transformation des rôles dans les jeux symboliques

- A l'âge adulte, imite-t-on les conduites de nos parents ?

Exemples :

- Répartition des rôles domestiques : **bricolage, ménage cuisine...
Mère au foyer ou qui travaille**
- Règles implicites de communication : **Interactions favorisées par la famille, interactions facilitées dans le milieu social**

- L'école : 2^{ème} agent de socialisation

« Les autres généralisés » (les amis, les maîtres, l'équipe, le groupe)

- Augmentation de la durée : école, principal agent de socialisation
- Influence importante de l'école dans la transformation des conduites : 2 étapes
 - **Identification à l'autre généralisé**
 - **Etre reconnu comme membre actif, utile dans le groupe**
- **Mécanisme responsable : Recherche par l'individu de liens sociaux**

► Le groupe de pairs :

Définition :

ensemble d'individus caractérisé par une similitude de statut social et une familiarité

Où ? Ecole, associations diverses, groupes spontanés

EVOLUTION DES GROUPES DE PAIRS :

Enfance : + l'enfant grandit, + il a besoin d'appartenir à un groupe.

Soudé aux parents → prise de conscience de son identité (tranche d'âge)

Adolescence : Plus grande stabilité du groupe

- La clique : 4 à 6 ados, liens forts, intimes, même sexe, valeurs : loyauté, solidarité (12-14 ans)
- La bande : Une vingtaine d'individus (filles et garçons), plusieurs cliques réunies. Apparition 13, 15 ans (plus de vulnérabilité)
- Subdivision des bandes (15-16 ans)
- Disparition progressive des bandes, développement des amitiés individuelles (fin secondaire, université)

INFLUENCE DU GROUPE DES PAIRS

- 1. Adhésion et conformisme atteint son maximum à 14 ans (baisse d'estime de soi)
- **Imitation de l'autre, moyen de rapprochement**
- **Certains pairs servent de modèles : agressivité, pitreries (phénomènes de contagion)**
- 2. Formation d'une identité indépendante /au groupes de pairs
- **Le jeune choisit son groupe selon ses valeurs, comportements**
- **Si écart trop grand, il peut quitter le groupe**
- **L'impact des pairs est souvent positive, excepté dans les groupes de délinquants**

FONCTIONS DU GROUPE DE PAIRS

- Trouver sa place dans un réseau relationnel
- Renforcer son identité naissante
- Identifier ses amis et ennemis potentiels
- Passer d'interactions entre personnes de même sexe à des interactions avec personnes du sexe opposé

- Le travail : nouvelle adaptation, socialisation organisationnelle

- **Acquisition des normes de l'entreprise... :**

Exemples : Ne pas critiquer l'organisation en public, porter des vêtements, appropriés, utiliser un langage conforme à l'organisation

- **3 types de comportements face à la socialisation organisationnelle**

• **Rejet des normes et des valeurs (rébellion) ⇒ expulsion**

• **Acceptation de certaines et refus d'autres (individualisme créatif)**

⇒ **Degré de liberté et créativité permettent le changement**

• **Conformisme total ⇒ bureaucratie stérile**

3.3. La dynamique de groupes

⇒ Qu'est-ce que la dynamique des groupes ?

Ensemble des mécanismes intervenant dans les groupes restreints

- E. Mayo (1920) : **Etude des facteurs affectifs au sein des groupes industriels, Rendement + efficace si bonnes relations entre les travailleurs**
- K.Lewin (1939): **Transformations de comportements alimentaires vis-à-vis de la consommation d'abats**
 - 2 groupes expérimentaux :**
 - l'un suit un exposé magistral (3% adopte les abats)
 - l'autre : groupe de discussion, communication entre les membres (32% adopte les abats)

Activité+interactions ⇒ transformation facilitée des comportements

⇒ les principaux thèmes en dynamique des groupes

▶ La cohésion sociale

« Champ de forces ayant pour effet de maintenir les membres d'un groupe ou de résister aux forces de désintégration »

Facteurs de cohésion sociale :

- socio-affectifs : **attraits en fonction des motivations, émotions, valeurs communes**
 - Opératoires et fonctionnels : **organisation, répartition et articulation des rôles**
-

► Leadership et fonctionnement du groupe

la notion de champ dynamique LEWIN – LIPPIT –
WHITE – 1939

Expérience :	Déroulement de l'expérience :
Groupes : 5 clubs d'enfants d'âge scolaire	Le moniteur psychologue : Reste avec le même groupe, Change le climat de la classe toutes les 6 semaines
Composition des groupes :	Hypothèse :
1 moniteur psychologue capable de changer les climats de la classe : autocratique, démocratique, laisser-faire.	la frustration entraîne l'agression La productivité varie suivant le type de leadership
5 enfants	Taux d'agression : Fréquence des paroles et des gestes agressifs
tâche : fabriquer des décors de théâtre	Productivité : quantité et qualité des pièces construites

LEWIN – LIPPIT – WHITE – 1939

Résultats de l'expérience :

Climats pédagogiques	Agressivité	Productivité
Autocratique : 2 réactions	-obéissance passive, inertie mode de résistance à l'agressivité - Révoltes violentes après une contention de l'agressivité latente	Productivité plus importante Identique au climat démocratique (les enfants arrêtent quand le moniteur s'en va)
Démocratique	l'agressivité plus faible, non nulle, se décharge au fur et à mesure..	régulation de l'agressivité, permet une plus grande productivité du groupe (les enfants continuent même si l'animateur n'est pas là)
Laisser-faire	agressivité plus élevée entre eux et envers le moniteur , la frustration est élevée du fait de l'abandon du moniteur.	Productivité faible

⇒ La facilitation sociale

Norman Triplett (1897), 1^{ère} expérience en psychologie sociale :

La présence d'autrui permet d'améliorer la performance :

- 1^{ère} étape : expérience invoquée

Analyse de performance de 2000 cyclistes de haut niveau (40 km) :

Archives

- C1 : course contre la montre seul (39 km/h)
- C2 : Course avec un homme-trainer (50 km/h)
- C3 : course en compétition avec d'autres concurrents (52 km/h)

Problème : en groupe, phénomène d'aspiration ?

⇒ Autre expérience

2^{ème} étape : enrouler un moulinet de canne à pêche (expérience provoquée)

Tâche : enrouler le plus rapidement possible un moulinet de canne à pêche (40 enfants)

6 essais chronométrés, 3 seul, 3 en groupe

Résultats :

20 sujets améliorent

10 sujets réalisent la même performance

10 sujets diminuent leur performance

Il existe des différences individuelles :

- facilitation si la tâche est maîtrisée
- Gêne si la tâche n'est pas connue

Conditions d'efficacité du groupe classe :

3 éléments importants

- la production d'une tâche,
 - la dynamique relationnelle,
 - les besoins individuels
 - **physiologiques,**
 - **de sécurité,**
 - **d'appartenance,**
 - **d'estime des autres,**
 - **d'estime de soi,**
 - **de réalisation : créativité, développement personnel,**
 - **autonomie**
-

Conditions d'efficacité du groupe classe :

énergie utilisable – énergie latente (énergie d'entretien du groupe)

Energie utilisable :

- énergie pour atteindre les objectifs (**résultats mesurables, production du groupe**)
- énergie pour l'entretien du groupe (**activités pour maintenir la cohésion du groupe –état émotionnel – motivationnel**)

Pour qu'un groupe puisse atteindre ses buts :

- diminuer au maximum l'énergie latente.

Plus un groupe dépense de l'énergie pour maintenir sa cohésion, moins il en aura pour progresser vers ses objectifs et produire. ⁶²

Les groupes en EPS : sous groupes selon différents critères (Didier Delignières)

- Les groupes de niveaux :
élèves ayant un même niveau (**capacités physiques, habileté motrices...etc.**)
- Les groupes affinitaires :
élèves ayant envie de se retrouver ensemble (**attirances**)
- Les groupes de besoins :
élèves ayant des **difficultés dans certains domaines** et amenés à **les résoudre de manière spécifique**
- Les groupes hétérogènes en leur sein mais homogènes entre eux
(**équipes équilibrées pour se rencontrer en championnat par exemple**)

Modes de regroupements en EPS: constat et expérience

- **Travaux de Pascal BORDES :**

- **enquête menée auprès de 240 enseignants d'EPS :**

Comment les enseignants regroupent-ils leurs élèves ?

En fonction de quels critères ?

- **Résultats :**

Regroupement en fonction de l'activité enseignée et
d'exigences didactiques

La priorité n'est pas d'enrichir les relations sociales,

D'apprendre à travailler en groupe, de favoriser la coopération

Travaux de Pascal BORDES :

Résultats (Suite)

- Les groupes affinitaires et/ou les groupes de niveau homogène :
les activités plutôt techniques
(saut, lancer, gymnastique, natation...)

- Les groupes affinitaires :
activités avec partenariat (danse, escalade...)

- Alternance groupe de niveau et groupes hétérogènes :
activités d'opposition individuelle ou collective

Travaux de Pascal BORDES : Résultats (Suite)

La cohésion du groupe en eps

- Groupes affinitaires :

pas plus cohésifs et stables que les autres

- Le **degré de cohésion** n'a pas d'effet sur **le niveau d'habileté**

- en gymnastique (activité psychomotrice)
- en tennis de table (activité sociomotrice duelle)

Le degré de cohésion a une influence sur l'acquisition des habiletés motrices dans les activités de coopération

relais (activité sociomotrice):

groupe faible, faible cohésion \Rightarrow régression des habiletés motrices

- Stabilité du groupe et cohésion

- Stabilité du groupe peu utilisée en EPS en France :

Représentation des enseignants : modifier souvent les groupes permet :

- d'intégrer tous les élèves
- Eviter la formation de clans

En fait, des chercheurs ont montré :

- Le collectif stable favorise une dynamique du groupe fondée sur la solidarité, la cohésion, la recherche d'un intérêt commun (J. P. REY 2000)
- Le collectif stable dans la durée est nécessaire pour établir des relations

Gréhaigne (1997)

3.4. L'apprentissage social

⇒ Définition de l'apprentissage social

Apprentissage :

« Processus propre à chaque individu lui permettant de modifier de manière durable son comportement face à une situation nouvelle ». (Simonet 1985).

Pour les théories de l'apprentissage en général :

« Un apprentissage se fait par l'action et en faisant l'expérience de ses conséquences »

Pour Bandura :

Ce n'est pas toute la réalité de l'apprentissage

Apprentissage social :

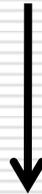
« Processus faisant appel à l'environnement social dans lequel est plongé le sujet lui permettant de façonner de nouvelles conduites, de nouveaux comportements »

Les modifications sont attribuées à l'environnement social :

- L'influence des autres
- L'influence des symboles sociaux (groupe d'appartenance, normes valeurs images, films) ⁶⁹

Les apprentissages se font également
sur une base vicariante :

« **Observer les comportements des autres et les conséquences qui en résultent pour eux** »



Théorie de Albert BANDURA

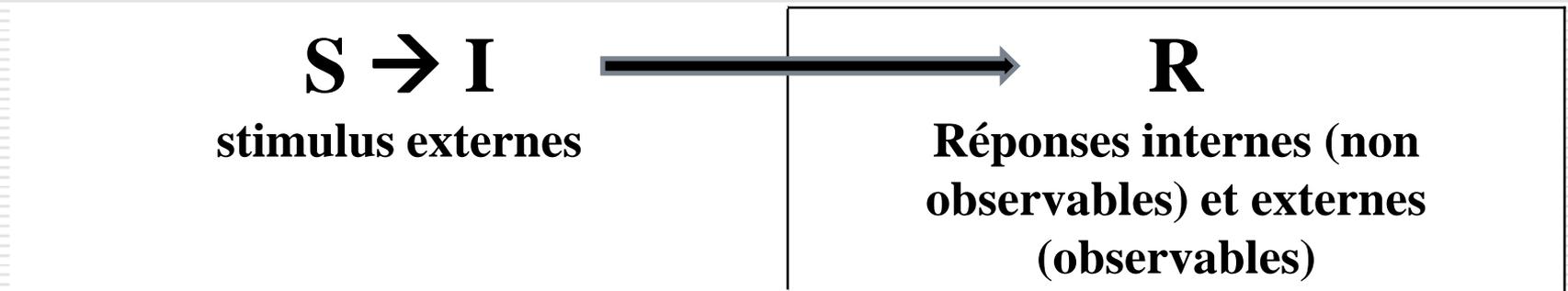
⇒ Origine de la théorie

Fondateur : Albert BANDURA (1971, 1986)

La théorie s'appuie sur :

- Le béhaviourisme,
- la psychologie cognitive
- la psychologie sociale.

- L'apprentissage par conditionnement (le béhaviourisme)



La répétition $S \rightarrow R \Rightarrow$ nouveaux comportements renforcés par un conditionnement :

- Bonnes réponses : récompensées et reproduites
- Mauvaises réponses : punies et abandonnées

Ce principe est admis par la Théorie de l'Apprentissage Social
Mais elle ajoute le rôle important de

- La cognition
- L'environnement social

- L'apprentissage par observation-imitation :

J'observe
le comportement
de quelqu'un



Présence du modèle

Je modifie
mon
comportement

- Apprentissage pendant l'observation
- Apprentissage par participation active

Pas d'attente de la réponse et du ressenti pour apprendre

• Apprentissage par modelage

- Observation d'un individu réalisant un comportement,
- Après, dans des conditions similaires : modification du comportement comme si :
 - j'avais effectué le comportement du modèle
 - j'en avais expérimenté les conséquences

J'observe le
comportement de A



Je me retrouve dans la
même situation que A



Je modifie mon
comportement

Le modèle n'est pas nécessairement présent

Comment utiliser la théorie de l'apprentissage social en EPS ?

- Modèle de la tutelle (monitorat) :

Asymétrie de compétences entre deux individus

- Adulte – enfant
- Pairs : élève – élève

Réunir un fort et un faible

Utiliser les élèves confirmés en eps

- La co-construction :

Symétrie des compétences

Conflit socio-cognitif :

- Discussion
 - Dépasser la contradiction entre les membres pour trouver une solution commune
- Répartition des rôles :

Expliquer - observer – pratiquer – arbitrer →

apprentissage par observation-imitation

Effets

- Augmentation
- des rétroactions
- Du sens des responsabilités : assumer différents rôles
- Développement cognitif et affectif :
 - Reformuler et reconstruire
 - Confiance, patience, communication

--

4. La sociométrie : Moréno, fondateur de la sociométrie (1934)

⇒ Définition :

« Instrument qui sert à mesurer l'**importance de l'organisation** dans le groupe social, à la lumière des :

- **Des attractions**
- **Des rejets** à l'intérieur de ce groupe »

Buts :

- Comprendre ce qui se passe dans le groupe au niveau relationnel
 - Agir pour améliorer le mieux être : l'intégration, la productivité, la créativité, l'épanouissement de l'individu
-

- Formes élémentaires des microgroupes

- **Les isolés** : pas de relation avec les membres du groupe.
 - Isolé affectivement, non isolé sur le plan fonctionnel.
 - Non isolé affectivement, isolé sur le plan fonctionnel

- **La dyade** : deux individus très liés, une paire d'amis (risque d'isolement)

-
- **La triade, la tétrade** : individus étroitement liés, peu de rapport avec les autres membres (groupe dans le groupe).

 - **L'étoile** : dans les groupes plus importants.
 - Liens importants avec le leader, liens faibles entre les individus

⇒ Aspects méthodologiques

L'enquête sociométrique :

- Dispositif de recueil d'informations utilisant différents outils :
observation, entretiens, questionnaire sociométrique

Le questionnaire sociométrique

- Pas une épreuve standardisée, pas un test
- Principes
 - **Connaissance approfondie du groupe et de son contexte**
 - **Questions construites en fonction d'un contexte réel à étudier**
 - **Résultats doivent servir à guider la reconstruction du groupe**

- **Exemple de questionnaire sociométrique**
 - **Présentation de la situation : constitution de nouvelles classes**
-

- **Questions :**

- **Quels sont parmi vos compagnons de classe ceux avec qui vous aimeriez vous retrouver l'année prochaine ? Indiquez par ordre de préférence**
- **Quels sont parmi vos compagnons de classe ceux avec qui vous n'aimeriez pas vous retrouver l'année prochaine ? Indiquez dans l'ordre du – vers le +**
- **Devinez ceux qui vous ont choisi à la première question :**
Citez des noms : ; personne; je ne sais pas
- **Devinez ceux qui ne vous ont pas voulu avec eux :**
Citez des noms : ; personne; je ne sais pas

Dépouillement du questionnaire

Soit un groupe de sujets : A, B, C, D, E, F, G

Les choix étaient limités à 3 :

Dépouillement première question.

A a choisi C3, F2, D1 ;

B a choisi F3, G2 ;

C a choisi D3, F2, A1 ;

D a choisi A2, B1, C3 ;

E a choisi F3 ;

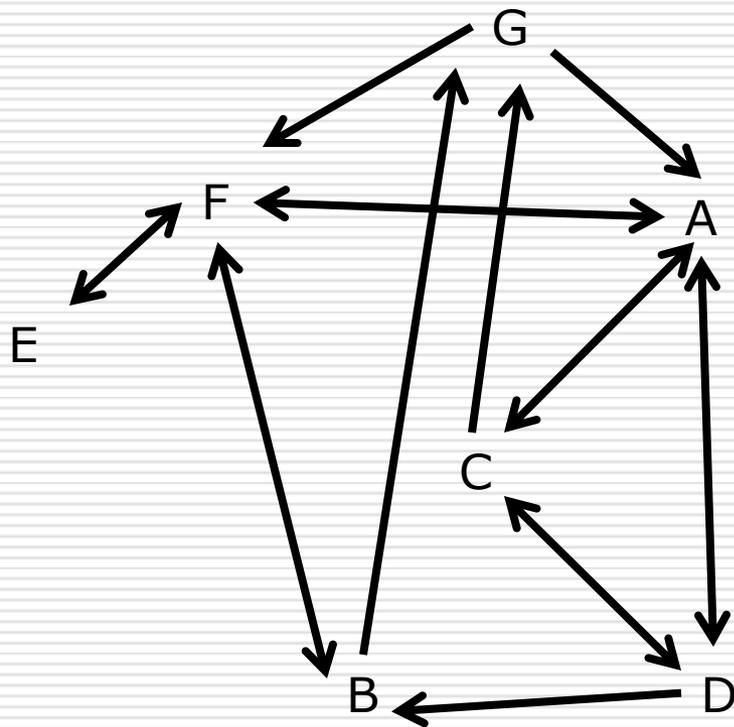
F a choisi A3, B2, E1 ;

G a choisi A3, F2.

Tableau de dépouillement question 1

	A	B	C	D	E	F	G	Expansion affective
A			3	1		2		6
B						3	2	5
C	1			3		2		6
D	2	1	3					6
E						3		3
F	3	2			1			6
G	3					2		5
Choix reçus	9	3	6	4	1	12	2	
Nbre de fois	4	2	2	2	1	5	1	

Exemple de sociogramme



- Paires :

AD ; AC ; FA ; FE.

Triade : A C D

Formerait une clique si
non reliée aux autres

E est un individu
pratiquement isolé