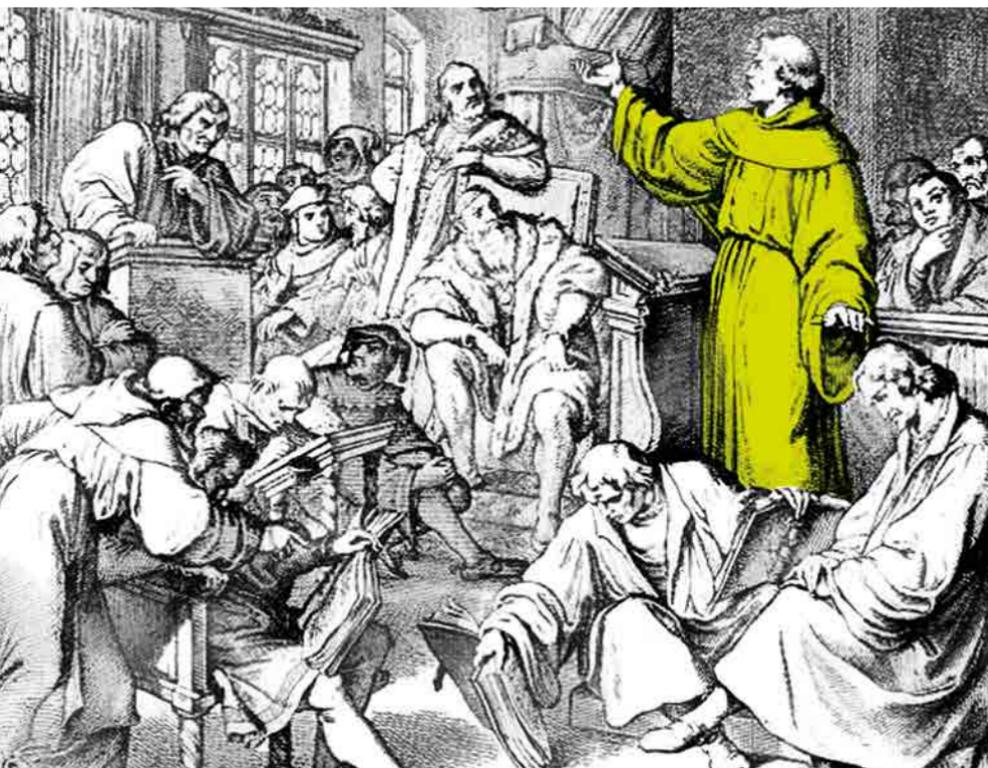


COLLECTION « VIES SOCIALES »

Psychologie sociale de la connaissance

Fondements théoriques



A. Quiamzade, G. Mugny, F. Butera

PUG

Ce livre propose une approche théorique originale de la connaissance et des processus d'apprentissage, et étudie comment ceux-ci peuvent être modulés par les dynamiques de comparaison interpersonnelle, le sentiment de compétence, la valorisation de soi et d'autres motivations. Il puise sa spécificité dans l'articulation de divers domaines jusqu'ici séparés : performance et connaissance, relations interpersonnelles, comparaison sociale et explications de sens commun. Il présente une théorie des relations d'influence qui s'instaurent entre individus dans des situations mettant en jeu leurs connaissances et leur sentiment subjectif de compétence.

Les questions de l'apprentissage, de la compétition entre pairs, des menaces liées à l'échec ou de la valorisation issue de la réussite sont au cœur de l'ouvrage. Celui-ci apporte un éclairage particulièrement pertinent dans le cadre de l'enseignement scolaire et universitaire, de la formation et de la performance dans les organisations.

LES AUTEURS

Alain Quiamzade est chargé de cours aux universités de Genève et Lausanne, et à l'université suisse à distance, spécialiste des processus d'influence sociale et de comparaison sociale.

Gabriel Mugny est professeur à l'université de Genève, spécialiste des processus d'influence sociale, du développement social de l'intelligence et des représentations sociales.

Fabrizio Butera est professeur à l'université de Lausanne, spécialiste des processus d'influence sociale et de la motivation, et des dynamiques de coopération et de compétition.



Psychologie sociale de la connaissance



Le code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L.122-5, 2° et 3° a, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L.122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle.

© Presses universitaires de Grenoble, septembre 2013
5, place Robert-Schuman
BP 1549 – 38025 Grenoble cedex 1
pug@pug.fr / www.pug.fr

ISBN 978-2-7061-2126-5 (*e-book PDF*)

L'ouvrage papier est paru sous la référence ISBN 978-2-7061-1816-6

Alain Quiamzade, Gabriel Mugny
& Fabrizio Butera

Psychologie sociale
de la connaissance
Fondements théoriques

Presses universitaires de Grenoble

« VIES SOCIALES »

Collection dirigée par Fabio Lorenzi-Cioldi

DANS LA MÊME COLLECTION

- N. Dubois, *La norme d'internalité et le libéralisme*, 2^e édition, 2009
- F. Lorenzi-Cioldi, *Dominants et dominés. Les identités des collections et des agrégats*, 2^e édition, 2009
- A. Bangerter, *La diffusion des croyances populaires. L'effet Mozart*, 2008
- M. L. Hoffman, *Empathie et développement moral. Les émotions morales et la justice*, 2008. Traduction de *Empathy and Moral Development. Implications for Caring and Justice*, Cambridge University Press, 2000
- C. Staerklé (dir.), *Qui a droit à quoi ?*, 2007
- A. Dafflon Novelle (dir.), *Filles-garçons. Socialisation différenciée ?*, 2006
- M. Sanchez-Mazas, L. Licata (dir.), *L'Autre. Regards psychosociaux*, 2005
- J. M. Falomir Pichastor, G. Mugny, *Société contre fumeur. Une analyse psychosociale de l'influence des experts*, 2004
- J.-M. Monteil, P. Huguet, *Réussir ou échouer à l'école : une question de contexte ?*, 2002
- P. Moliner (dir.), *La dynamique des représentations sociales*, 2001
- J.-P. Deconchy, *Les animaux surnaturés*, 2000
- J.-C. Deschamps et al., *L'identité sociale. La construction de l'individu dans les relations entre groupes*, 1999
- D. Desor, *Le comportement social des animaux. De l'art de vivre ensemble chez les fourmis, les rats, les loups et les autres*, 1999
- M. Tostain, *Psychologie, morale et culture. L'évolution de la morale de l'enfance à l'âge adulte*, 1999
- P. Moliner, *Images et représentations sociales. De la théorie des représentations à l'étude des images sociales*, 1996
- V. Yzerbyt, G. Schadron, *Connaître et juger autrui. Une introduction à la cognition sociale*, 1996
- A. Bertone, M. Mélen, J. Py, A. Somat, *Témoins sous influences. Recherches de psychologie sociale et cognitive*, 1995
- M.-L. Rouquette, *Sur la connaissance des masses*, 1994
- A. Trognon, R. Ghiglione, *Où va la pragmatique ? De la pragmatique à la psychologie sociale*, 1993
- W. Doise, A. Clemence, F. Lorenzi-Cioldi, *Représentations sociales et analyses de données*, 1992
- P. De Visscher, *Us, avatars et métamorphoses de la dynamique des groupes. Une brève histoire des groupes restreints*, 1991
- J.-M. Monteil, *Éduquer et former. Perspectives psychosociales*, 1997
- F. Lorenzi-Cioldi, *Individus dominants et groupes dominés. Images masculines et féminines*, 1988

REMERCIEMENTS

Cet ouvrage est l'aboutissement de plusieurs dizaines d'années de recherche au sein du Groupe de Recherche en Influence Sociale (GRIS) de l'École de Genève en psychologie sociale (Anthropos, 1991). Il est largement débiteur des réflexions innovantes de nombreux pionniers de la psychologie sociale qui, dans les limites de leur époque, ont anticipé les principaux développements que notre discipline connaît de nos jours. C'est pourquoi, autant que faire se peut, nous avons prêté attention pour chaque contenu à toujours citer les travaux pionniers. Nous avons très certainement omis des références qui se seraient avérées pertinentes mais, notre ambition étant psychosociale plutôt qu'historique, le lecteur nous pardonnera les quelques oublis qu'il pourra discerner.

Dans cet ouvrage, nous nous engagerons dans la complexité et l'articulation. Nous ferons ainsi nôtre la définition de la psychologie sociale telle qu'énoncée par Moscovici (1984) qui veut que le rapport entre l'ego et l'objet, quel qu'il soit, ici la connaissance, est toujours le résultat d'une interaction avec un alter. En d'autres termes, nous considérerons que la connaissance et son acquisition ont, comme la plupart des phénomènes psychologiques, un fondement psychosociologique. Nous concevrons également la psychologie sociale comme une discipline de l'articulation de niveaux d'analyse prenant en compte des dimensions pertinentes au niveau des individus, des interactions interpersonnelles ainsi que des relations entre groupes et des idéologies (Doise, 1982). Il en résulte une théorisation certes complexe de la connaissance mais qui reflète la richesse des dimensions dont il s'agit de rendre compte.

L'histoire de cet ouvrage remonte aux années 1970 lorsque, sous la férule de Willem Doise, s'est amorcée une théorie psychosociale du développement cognitif et que, sous celle de Serge Moscovici,

se profilait une théorie interactionniste de l'influence sociale. Les deux champs de recherche développaient en parallèle deux conceptualisations dont le maître-mot était le conflit – comme moteur du développement dans une perspective et comme origine des changements dans l'autre. La rencontre de ces deux champs n'était qu'une question de temps (Quiamzade, Mugny, Falomir, & Chatard, 2006) ; il fallait que mûrisse une conceptualisation de la diversité des processus d'influence fondée sur une notion unique permettant pourtant de conceptualiser la diversité des phénomènes, en l'occurrence celle d'élaboration du conflit.

Cette théorie est également largement tributaire des réflexions intégratrices avancées par Juan Antonio Pérez et des travaux de dizaines de collaborateurs parmi lesquels on citera Federica Invernizzi, Claude Kaiser, Jenny Maggi, Daniel Muñoz-Rojas, Stamos Papastamou, Patricia Roux, Margarita Sanchez-Mazas, Alexander Tomei, et plus récemment Céline Buchs, Armand Chatard, Céline Darnon, Paul Konan et Éric Tafani. Depuis une quinzaine d'années, et avec le concours de Juan Manuel Falomir Pichastor, les trois auteurs de cet ouvrage se sont attachés à synthétiser ces travaux et à développer une théorie de l'influence sociale dont un essor décisif a été permis par le recours à la notion de menace de l'identité qui organise largement la diversité des dynamiques d'influence, autant celles relevant des tâches d'opinion (Falomir Pichastor & Mugny, 2004) que celles que nous conceptualiserons ici à propos de la connaissance.

Les programmes de recherche dont est issue la théorie psychosociale de la connaissance qui fait l'objet de cet ouvrage ont reçu un large soutien du Fonds National suisse de la Recherche Scientifique ; sa publication doit beaucoup au concours du Fonds général de l'université de Genève. Nous exprimons toute notre gratitude à ces deux organismes.

L'étude de l'influence sociale comme théorie de la connaissance

S'il est une évidence naïve, c'est que la connaissance émerge, se développe, se maintient et se transforme dans l'interaction entre des individus. Cependant, il est moins évident de savoir quels sont les processus qui prennent place dans ces interactions pour aboutir à la connaissance. Étudier la connaissance exige donc l'explicitation du présupposé épistémologique fondamental derrière l'évidence naïve : la connaissance se construit essentiellement au travers de communications sociales au sein desquelles des processus d'influence prennent place. Toutefois, souligner le rôle de l'influence dans la connaissance a pour conséquence l'acceptation du fait que la compréhension des processus d'influence constitue un prérequis indispensable pour conceptualiser la façon dont la connaissance s'acquiert, se stabilise ou se modifie. Ce livre propose une analyse de ces processus d'influence comme instrument pour poser les jalons d'une théorie psychosociale de la connaissance ou gnoséologie.

Le savoir présenté dans cet ouvrage possède une spécificité : le contenu particulier dont il sera question est le savoir lui-même. La question va donc au-delà d'une description des processus psychosociaux associés à l'acquisition des connaissances. Elle porte sur une définition psychosociale du savoir lui-même. À ce propos, il est important de définir dès le départ l'utilisation que nous ferons des notions de « connaissance » et de « savoir qui » sont souvent utilisées, dans le langage courant comme dans les textes scientifiques, de manière interchangeable. Il existe pourtant en philosophie une distinction importante entre savoir et connaissance,

formalisée notamment dans les écrits de Foucault (1969). Pour ce philosophe, le savoir est l'ensemble de conditions de légitimité, de « pouvoir » selon ses termes, qui président à la définition des connaissances spécifiques. Cette conceptualisation est proche de celle que nous adoptons dans cet ouvrage dans la mesure où la construction du savoir est intimement liée à l'influence sociale et au rapport qui s'établit avec la source d'influence (le « pouvoir » de Foucault). Par exemple, pour un même message, deux sources différentes peuvent établir un rapport différent à l'information et à son acquisition en fonction de leur crédibilité respective; ainsi, aux débuts de la guerre froide, après la seconde guerre mondiale, l'idée qu'il était possible de construire des sous-marins nucléaires pouvait avoir plus de valeur d'information pour un citoyen américain si c'était Oppenheimer qui l'affirmait plutôt que la Pravda (Hovland & Weiss, 1951). Monteil (1985) a distingué le « savoir », qui implique un processus de communication et de partage de sens entre individus, et la « connaissance », qui renvoie à une expérience de connaissance spécifique. La connaissance n'est pas simplement une juxtaposition d'informations stockées, ni le résultat d'une expérience homologue à la réalité extérieure à laquelle elle est liée, mais plutôt le produit d'une acquisition active d'informations suite à leur transmission par l'environnement social. Par ailleurs, la connaissance représente un contenu, le résultat spécifique au sujet qui acquiert les informations.

En résumé, nous utiliserons la notion de savoir pour désigner le système de représentations ou de croyances qui a trait au rapport à l'information et à la connaissance que ce système permet d'acquérir – notamment au rapport avec la source d'influence qui dispense cette information – ainsi qu'aux enjeux qui s'activent dans ce rapport, enjeux relatifs au contenu, au soi, à l'autre et à leurs interactions complexes. Nous utiliserons la notion de connaissance pour indiquer le contenu spécifique qui est acquis dans le cadre de ce système. L'influence sociale et la connaissance sont les deux faces d'une seule et même médaille; elles sont respectivement le processus dynamique et son produit formant un phénomène psychosocial unique les englobant: le savoir.

D'un point de vue disciplinaire, cette position implique que la psychologie sociale est des plus pertinentes pour contribuer à une théorie exhaustive de la connaissance. En effet, dès lors que les connaissances sont supposées découler de processus d'influence sociale prenant place dans des interactions, leur étude devient forcément psychosociologique et demande l'articulation entre processus sociaux et mécanismes cognitifs – au-delà donc d'une étude psychologique reposant sur l'analyse univoque des processus cognitifs en jeu ou d'une étude uniquement culturelle fondée sur une conception de la connaissance comme facteur émergeant des groupes humains.

Pour jauger ce que la psychologie sociale en tant que discipline apporte de crucial dans la compréhension du savoir et de sa construction, il convient de proposer une réflexion épistémologique sur cette discipline. Ce sera l'un des objets de ce premier chapitre. Avançons d'ores et déjà la double proposition à laquelle nous allons aboutir et qui découle directement des présupposés énoncés : d'une part, les phénomènes psychologiques humains relevant d'une modalité ou d'une autre de savoir sont socialement déterminés ; d'autre part, un processus psychosocial essentiel qui permet de théoriser le rôle de cette dimension sociale dans la construction du savoir est *l'influence sociale*. Ce n'est qu'après avoir montré que les processus psychologiques sont en fait psychosociologiques, et que les processus psychosociologiques sont caractérisés fondamentalement par l'influence sociale, que nous disposerons du cadre qui permettra de détailler et d'organiser les éléments de notre théorie. Le lecteur, nous l'espérons, sera convaincu au terme du chapitre que comprendre les processus qui amènent à la connaissance est une entreprise d'épistémologie psychosociale, et que s'adonner à cette dernière implique de s'intéresser aux processus d'influence.

Pour ce faire, nous présenterons en premier lieu la conception de la psychologie sociale qui est la nôtre. Cette conception, proposée par d'autres avant nous, considère que tout comportement relève de déterminants sociaux, même ceux qui *prima facie* pourraient ne pas avoir l'air sociaux. Elle suppose que le social n'est pas un

facteur explicatif qui se surajoute et altère l'expression « normale » des comportements dans une variante sociale mais qu'il constitue le filtre qui opère par défaut – les comportements étant tous sociaux de par la très forte interdépendance, ne serait-ce que symbolique, entre les individus. En second lieu, nous discuterons le rôle de l'influence en tant que processus social explicatif majeur dans l'acquisition, l'organisation ou la structuration des connaissances, et leur utilisation. Pour ce faire, nous montrerons d'abord que toute connaissance s'acquiert ou se maintient dans des processus de communication, puis nous illustrerons le rôle de l'influence du social dans trois domaines particuliers relatifs à la connaissance : l'imitation pour l'acquisition de connaissances, l'importance du conflit sociocognitif dans l'acquisition et l'organisation des connaissances en structures cognitives ainsi que le rôle des croyances acquises socialement sur la mobilisation des connaissances, en l'occurrence leur expression sous la forme de performances intellectuelles.

Au terme de ce préambule, notons que d'ordinaire un ouvrage de ce type introduit dans un premier temps les travaux existant dans la discipline et les éléments théoriques qui sont en rapport avec le modèle proposé, puis développe les illustrations expérimentales qui l'étayent. Cet ouvrage dérogera quelque peu à la règle, puisque la théorie esquissée est développée dans le présent ouvrage alors que son étayage expérimental fera l'objet d'un autre volume (Quiamzade, Mugny, & Butera, 2014).

Le social comme processus de base du psychologique

Le social comme objet d'étude

Pour comprendre notre conception de la psychologie sociale, il convient au préalable d'exposer une conception que nous ne partageons pas. Certains auteurs présentent parfois la psychologie sociale comme se résumant à l'étude des comportements sociaux humains ou des interactions sociales. On pourrait ainsi interpréter

Hollander (1967, p. 4) lorsqu'il énonce que « la psychologie sociale prête attention à la compréhension des influences qui produisent la régularité et la diversité dans les comportements *sociaux* humains » ou Gergen et Gergen (1986, p. 4) pour qui « la psychologie sociale est une discipline dédiée à l'étude systématique de *l'interaction humaine* ». Ces définitions conduisent à distinguer les objets qui relèvent du social de ceux qui lui sont étrangers (Nuttin, 1989), comme l'a fait par exemple Mead (1934, p. 1) en avançant que : « la psychologie sociale présuppose une approche de l'expérience du point de vue de l'individu, mais entreprend de déterminer en particulier ce qui relève de l'expérience due au fait que l'individu lui-même appartient à une structure sociale, à un ordre social ». Dans cette acception, la tâche essentielle de la psychologie sociale serait de rendre compte des variations de comportement face à des objets classés comme sociaux. On trouve ici implicitement une distinction entre réalité sociale et réalité physique (Festinger, 1950, 1954; voir aussi p. 16 et p. 81), comme si seul le rapport relevant de l'interaction avec autrui, celui à la réalité dite sociale, était objet d'étude de la psychologie sociale. Cette conception a été critiquée dans la mesure où elle est centrée sur le rapport de l'individu à l'objet (rapport « ego-objet »; Moscovici, 1984), et considère qu'un tel rapport est social uniquement lorsque l'objet est social (Zajonc, 1989). Un objet non social donnant lieu à un rapport ego-objet non social ne serait pas un objet d'étude pour la psychologie sociale puisqu'en fin de compte il serait causé par des processus purement internes à l'individu dans son rapport à un environnement non social. Faire de la psychologie sociale reviendrait donc à étudier les interactions sociales ou les comportements sociaux en tant que phénomènes. Dans cette perspective, le social n'est pas un facteur explicatif d'un phénomène psychologique, mais le phénomène à expliquer. Ces définitions et, *in fine*, cette conception de la psychologie sociale reposent sur un postulat épistémologique qui est une objectivisation de la réalité. Nous décrivons ci-après ce postulat pour en énoncer les critiques majeures existantes et aboutir ensuite à notre conception de la psychologie sociale.

De la réalité objective à la construction sociale de la réalité

La distinction mentionnée ci-dessus entre réalité sociale et réalité physique fait écho au modèle traditionnel des sciences naturelles qui consiste à penser que nous pouvons appréhender le monde tel qu'il est. Ce modèle considère que la subjectivité de celui qui voit le monde ne le détermine pas. Le monde existe objectivement, en dehors de celui qui l'observe et indépendamment de lui. Certes, le subjectif peut perturber l'observation du monde, mais celui-ci existe et est accessible. Depuis Platon, les philosophes ont longuement débattu de la question de savoir si le monde sensible correspond au monde réel ou non. Dans la lignée de l'empirio-criticisme d'Avenarius (1888-1890) qui voulait l'existence d'un concept naturel du monde pouvant s'abstraire de toute métaphysique dans la production de la philosophie, il s'agit d'épurer la science de tout ce qui n'est pas observable. Selon Boudon (1990), c'est la même doctrine qui a engendré le behaviorisme en psychologie ou le positivisme en sociologie. Les présupposés qui gouvernent le fonctionnement du scientifique dans ces approches relèvent d'une croyance en l'universalisme des faits et des lois qui sont reliées à ces faits (Merton, 1973). Un standard épistémologique qui découle de ce dernier principe est en effet que « un monde réel existe indépendamment de notre connaissance de celui-ci, que ce monde réel est dans une certaine mesure intelligible au travers d'un processus d'approximation, et que la connaissance est vraie dans la mesure à laquelle elle s'approche ou est isomorphe à la structure de la réalité » (De Gré, 1955, p. 37). La science n'est alors qu'une méthode qui permet d'approcher la réalité. Selon cette conception, la connaissance n'est pas une « connaissance que » mais une « connaissance de » ; on modèle le savoir sur le voir, en le faisant devenir un miroir du monde (Rorty, 1979).

Cette conception s'est vue remise en question à divers niveaux. La critique la plus virulente provient de la philosophie politique ; elle a concerné la vision que l'on pouvait avoir de l'organisation de la société civile avec le matérialisme philosophique de Feuerbach étendu à la politique et à l'économie par Marx. Pour ce dernier,

l'explication historique de la société en tant que production sociale suppose que la société et ses règles de fonctionnement constituent elles-mêmes un produit social, par opposition au produit de lois comme celles de la nature (Marx, 1867a, 1867b).

En sociologie des sciences, Latour et Woolgar (1979) ont avancé l'idée que ce n'est pas la réalité extérieure qui est la cause du produit de la science dans la mesure où les faits dits scientifiques sont eux-mêmes des produits de l'activité scientifique. Francis Bacon (1620), considéré comme étant à l'origine de l'empirisme scientifique et donc de la conception moderne qui affirme que la connaissance nous vient des objets de la nature directement observables, observait déjà que nous projetons nos propres interprétations sur les objets et que donc nos théories sont le reflet de la façon dont nous voyons ces objets. À l'extrême, des auteurs comme Bloor (1973) en sont venus à considérer que même les vérités mathématiques sont le produit de croyances partagées par les scientifiques et qu'elles tiennent leur force persuasive du consensus réuni à leur égard. Le savoir scientifique lui-même apparaît dès lors dépendant d'un ancrage historique et culturel (Gergen, 1989) puisque le raisonnement et les explications qui en découlent relèvent de logiques sociales propres aux communautés scientifiques (Doise, 1993). La science ne se définit plus alors uniquement par sa méthode mais aussi par les forces sociales et les idéologies du moment qui amènent les scientifiques à raisonner d'une façon ou d'une autre et à produire des savoirs scientifiques en accord avec ces modes de pensée (Bloor, 1976).

Des considérations analogues ont vu le jour en psychologie sociale, à tel point que certains ont entrevu la possibilité d'un schisme de la discipline entre une tendance plus psychologiste intéressée à la description des mécanismes cognitifs à la base des fonctionnements humains et une tendance plus constructionniste intéressée à l'explication du sens qui est donné par l'interaction sociale aux fonctionnements humains (Rijsman & Stroebe, 1989). On retrouve un débat similaire aujourd'hui, avec l'avènement des neurosciences dans la distinction entre des neurosciences reposant sur la cartographie cérébrale (*brain mapping*, la localisation anatomique des fonctionnements

humains) et des neurosciences sociales intéressées aux modifications de l'activité cérébrale consécutives à des interactions sociales réelles ou représentées (Amodio, 2010).

L'approche de cet ouvrage prône une articulation de ces dichotomies plutôt qu'une opposition schismatique sur la base de deux idées simples. En premier lieu, au-delà du fait qu'il existe ou non une réalité physique extérieure à l'individu, celle-ci n'est présente pour l'individu que de manière subjective. Cela signifie qu'il est impossible pour une personne d'avoir une perception et une représentation de la réalité en dehors de celles qui sont déterminées par sa propre construction active sous la forme de connaissances. C'est la représentation de cette réalité, plus que la réalité elle-même, qui est à l'origine de nombre de comportements. En second lieu, cette représentation n'est pas produite *ex nihilo* par l'individu ; elle est socialement partagée. Voyons maintenant la conception de la psychologie sociale qui en découle et qui est la nôtre.

Le social comme facteur explicatif : quand le psychologique devient psychosociologique

Il ne s'agit pas ici d'expliquer le comportement social humain par d'autres dimensions que le social mais d'expliquer les phénomènes humains, quels qu'ils soient, par la dimension du social. Épistémologiquement parlant, ce revirement s'ancre dans une perspective qui attribue au social non plus seulement le statut de phénomène à expliquer par la cognition ou la motivation mais aussi celui de cause de celles-ci. Ainsi, envisager l'explication du social par la cognition ou la motivation serait inapproprié (Durkheim, 1894), sauf à considérer que la cognition et la motivation elles-mêmes sont déterminées par le social. Avec un tel postulat, nous ne reléguons pas la cognition ou la motivation au second plan : ces dimensions forment avec le social un tout qui rend compte de l'ensemble du psychologique. Simplement, une hiérarchie qui mettrait implicitement le cognitif ou le motivationnel au-dessus du social n'a pas lieu d'être, chacune de ces dimensions étant indissociablement imbriquée dans les autres.

Le social s'articule ainsi avec le cognitif comme avec le motivationnel. Il s'agit dès lors de substituer au rapport « ego-objet » un rapport « ego-alter-objet » (Moscovici, 1984). Lorsqu'une personne interagit avec le monde physique environnant, elle perçoit quelque chose, associe des éléments entre eux, infère une causalité entre ces éléments. La situation ainsi définie suppose certes une relation entre une personne et un objet ou un stimulus localisé dans le monde, une réponse de l'individu à ce stimulus. Toutefois, le rapport entre l'individu et l'objet existe rarement *ex nihilo*, l'individu n'étant d'ordinaire pas dans une sorte d'état autarcique ou d'isolement social. Ses réactions par rapport à l'objet sont marquées par la coprésence ou le rapport, même purement symbolique, avec d'autres personnes dont l'existence et le répertoire de réactions interagissent avec les siens, soit en simultané soit parce que l'individu y a été confronté dans le passé. Il y a en réalité de multiples rapports socialement déterminés au même objet, chacun exerçant un rapport avec l'objet qui lui est propre. On peut dès lors concevoir que la conduite et la réponse de chacun s'en trouvent modifiées. En effet, le même objet peut susciter, en tant que stimulus, diverses réponses, et l'expression de l'une ou de l'autre variera selon l'imbrication des rapports multiples à l'objet. Les liens qui se tissent dans le rapport à l'autre et à l'objet amènent à modifier le rapport à l'objet et constituent précisément le cœur de la psychologie sociale.

Un exemple expérimental choisi parmi d'autres permet de saisir les enjeux d'un tel renversement de perspective. Imaginons que lors d'une étude sur la perception, en l'occurrence de couleurs, on présente à un groupe de quelques sujets des diapositives à l'évidence de couleur bleue et qu'on demande à chacun d'indiquer la couleur qu'ils perçoivent. Imaginons que, parmi eux, une petite minorité répète de façon erronée mais systématique que les diapositives sont vertes (Moscovici & Lage, 1976). Quelle conclusion tirons-nous si lors de mesures ultérieures les individus confrontés à cette minorité ont modifié leur désignation des couleurs, non pas simplement en termes des labels qu'ils emploient mais aussi en termes des couleurs qu'ils perçoivent (Moscovici

& Personnaz, 1980)? La perception de la couleur n'apparaît plus uniquement comme un phénomène localisé dans les propriétés anatomiques, physiologiques et neurophysiologiques de l'appareil perceptif mais comme renvoyant à un processus qui s'insère dans une interaction sociale. La conséquence épistémologique qui en découle est de taille, car le phénomène étudié change selon la conception que l'on peut en avoir: le siège du comportement change de locus. Ce n'est plus le mécanisme perceptif qui est le centre de l'activité mais ses changements potentiels consécutifs à la prise en compte d'une dimension sociale. Dès lors, on n'étudie pas plus la perception des couleurs en tant que phénomène cognitif que le rapport entre la minorité et les membres de la majorité en tant qu'interaction sociale. Ce que l'on étudie, c'est le processus social par lequel la perception elle-même prend place et se modifie, c'est-à-dire comment la perception découle du social. Pour reprendre la terminologie de Moscovici (1984), on n'étudie pas le rapport de l'ego à l'objet ni de l'ego à l'alter, mais le rapport ego-alter-objet où le cognitif et le social forment un tout. En d'autres termes, et comme d'autres avant nous, nous considérons l'origine de la plupart des phénomènes psychologiques (cognitions, affects, motivations, comportements) comme sociale (LaPierre & Farnsworth, 1936, p. 3-4). La psychologie sociale peut donc se concevoir comme « une tentative de comprendre et d'expliquer comment les pensées, impressions et comportements des individus sont influencés par la présence réelle, imaginée ou symbolique d'autrui » (Allport, 1968, p. 3).

Une conséquence en découle: il n'y a pas d'une part des comportements sociaux dont l'étude serait l'apanage de la psychologie sociale et de l'autre des comportements non sociaux qui seraient l'objet d'étude d'autres approches de la psychologie. Tout comportement inclut une dimension sociale. Ainsi, la distinction entre cognition et cognition sociale, ou plus largement entre psychologie et psychologie sociale (Crano, 1989), qui repose sur cette opposition paraît inappropriée pour comprendre les comportements humains (Simon, 1976). La psychologie sociale rend certes compte des comportements que l'on qualifierait intuitivement de sociaux.

Toutefois, elle concerne au même titre et avec la même ampleur des facteurs dont l'étude a été pendant longtemps l'apanage unique d'autres disciplines de la psychologie comme la perception (Bruner & Goodman, 1947), l'attention (Muller, Atzeni, & Butera, 2004), l'inhibition (Huguet, Galvaing, Monteil, & Dumas, 1999; Nemeth, Mosier, & Chiles, 1992), la mémoire de travail (Beilock & Carr, 2005; Crouzevialle & Butera, 2013), les émotions (Manstead & Fisher, 2001; Schachter & Singer, 1962), le raisonnement (Legrenzi, Butera, Mugny, & Pérez, 1991), l'attractivité (Dutton & Aron, 1974), la douleur (Eisenberger, Lieberman, & Williams, 2003; Zimbardo, 1969), ou la physiologie (Zimbardo, Marshall, & Maslach, 1971). C'est ainsi que nous comprenons Harré (1989, p. 440) qui estimait que «les phénomènes psychologiques tels que la mémoire, les émotions ou beaucoup d'autres dépendent de l'insertion des gens dans un réseau social d'échanges conversationnels». La transposition de ces phénomènes à un niveau intra-individuel a été décrite comme une sorte de «privatisation du social» (Vygotsky, 1934).

Dans une telle logique, il convient de renverser la représentation du psychologique qui voudrait que la situation «naturelle» soit celle d'une production de processus individuels où l'introduction du facteur social correspondrait à l'immixtion d'un facteur perturbateur qui modifierait le cours normal des phénomènes psychologiques. C'est en fait la situation qui inclut effectivement ou symboliquement autrui dans le rapport entre l'ego et l'objet – rapport qui rend compte de l'émergence, du maintien et de la modification de la plupart des phénomènes psychologiques. L'introduction du social dans les processus cognitifs ou motivationnels n'est donc pas une simple complexification de ceux-ci. Ces phénomènes sont par essence sociaux. Comme le souligne Bronckart (2000), si la psychologie est nécessairement sociale, c'est parce que son objet propre est de nature sociale : l'ensemble des faits psychologiques sont des faits sociaux.

En résumé, nous pensons que le psychologique est à situer dans l'ensemble de la cognition et de la motivation considérées en tant que produits du social. *A fortiori*, les connaissances qui seront l'objet de cet ouvrage n'échappent pas à la règle : tant leur

transmission et leur acquisition que leur maintien en mémoire en tant que contenus et leur organisation, ou que leur expression lorsqu'il s'agit de les utiliser, sont influencés par des facteurs sociaux. Il s'agit dès lors de conceptualiser comment les individus construisent leurs cognitions et mobilisent leurs motivations en interaction avec le contexte social dans lequel elles sont insérées et, plus spécifiquement pour ce qui nous concernera, de conceptualiser le savoir comme le résultat de contenus cognitifs et motivationnels socialement déterminés. Pour cela, voyons d'abord quel est le processus social le plus souvent à la base du psychologique et donc de la connaissance, pour ensuite en montrer des exemples qui permettent d'illustrer comment les connaissances spécifiques s'acquièrent, s'organisent ou se structurent, et finalement s'utilisent ou s'expriment par l'intermédiaire du social.

L'influence sociale comme processus de base de la connaissance

Quels processus sont-ils les plus à même de rendre compte de cette dimension sociale dans l'explication des phénomènes psychologiques ? Nous défendons l'idée que la psychologie sociale se fonde très largement sur *les processus d'influence* (Mugny, Oberlé, & Beauvois, 1995). Cette idée n'est en fait pas nouvelle. Ainsi, l'étude du fonctionnement des groupes, topique phare des années 1940 à 1960 en psychologie sociale, s'est organisée autour des processus d'influence : « Pour comprendre le fonctionnement des groupes, il faut comprendre la nature de l'influence sociale » (Cartwright & Zander, 1968b, p. 215). Cette tendance s'est étendue à d'autres champs au fur et à mesure que ceux-ci se développaient, pour s'appliquer finalement à l'ensemble de la psychologie sociale. Aronson (1972, p. 4-5), en définissant la psychologie sociale, énonçait qu'il y avait autant de définitions que de psychologues sociaux, mais qu'un facteur était commun aux différentes situations impliquant le social : l'influence. Hollander (1967, p. 7) concluait aussi que « le processus d'influence sociale est la préoccupation centrale de la psychologie sociale ». En bref, « depuis les débuts

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	5
Chapitre 1 – L'étude de l'influence sociale comme théorie de la connaissance	7
Le social comme processus de base du psychologique.....	10
<i>Le social comme objet d'étude</i>	10
<i>De la réalité objective à la construction sociale de la réalité</i>	12
<i>Le social comme facteur explicatif: quand le psychologique devient psychosociologique</i>	14
L'influence sociale comme processus de base de la connaissance.....	18
<i>Behaviorisme et apprentissage social :</i> <i>l'imitation en tant qu'influence</i>	20
<i>L'influence comme déterminant de la connaissance dans les groupes</i>	22
<i>Connaissance, influence et rapports de communication</i>	25
L'influence sociale comme processus de base du développement de la connaissance	30
<i>Le développement cognitif comme fonction de processus d'influence</i>	31
<i>Le constructivisme comme influence sociale</i>	34
Performances intellectuelles sous influences sociales	38
Conclusion	44

Chapitre 2 – Connaissance et tâches d’aptitude	47
Les préconstruits épistémiques des tâches.....	47
Les préconstruits épistémiques des tâches d’aptitude	50
<i>Les propriétés psychologiques des tâches d’aptitude</i>	50
<i>La construction sociale des tâches d’aptitude</i> <i>et de leurs propriétés</i>	52
L’épistémologie quotidienne et les motivations à l’évaluation	59
<i>La théorie de l’épistémologie quotidienne</i>	59
<i>Le soi et les motivations inhérentes</i> <i>aux tâches d’aptitude</i>	62
La nature duale des enjeux.....	68
<i>Théories duales focalisées sur la motivation</i>	69
<i>Théories duales centrées sur le rapport interpersonnel</i>	74
<i>Régularités dans les théories duales</i>	82
Conclusion	83
 Chapitre 3 – La compétence de la source d’influence dans les tâches d’aptitude	85
Compétence et notions connexes.....	86
Compétence et fonctionnement des petits groupes.....	88
<i>Compétence et formes de pouvoir</i>	89
<i>Compétence et statut</i>	94
Expertise, compétence et crédibilité.....	97
Compétence et influences majoritaire et minoritaire.....	101
Conclusion	104
 Chapitre 4 – Comparaison sociale et attribution dans les tâches d’aptitude	105
Avec qui se compare-t-on ?	105
<i>La similarité</i>	106
<i>La valeur de la dissimilarité</i>	107
<i>La théorie attributionnelle de la comparaison sociale</i>	110