

Vincent Uzerbyt, Stéphanie Demoulin

Psych+

Série psychologie sociale  
dirigée par Nicole Dubois

# Les relations intergroupes

**PUG**

## Les relations intergroupes

**Une publicité pour la PlayStation 2 avance que 99 % des blondes qui jouent à la PS2 ont un QI anormalement élevé.**

**L'écart de salaire médian entre les femmes et les hommes est de 9,9 % en 2016 en France, un chiffre stable depuis le début des années 2000. En 2016, SOS homophobie a recueilli 19,5 % de témoignages d'actes LGBTphobes de plus qu'en 2015.**

Ces exemples mettent en évidence les relations complexes, souvent tendues et parfois lourdes de conséquences entre les groupes humains. Les représentations, les émotions et les comportements des uns à l'égard des autres ont été au cœur de nombreuses recherches en psychologie sociale. L'objectif de cet ouvrage est de présenter, en s'appuyant sur des exemples concrets, les connaissances contemporaines en psychologie sociale dans le domaine des relations intergroupes.

Collection Psycho plus, série psychologie sociale

**Vincent Uzerbyt** enseigne les relations intergroupes à l'Université catholique de Louvain. Ancien président de l'Association européenne de psychologie sociale, il a été éditeur dans des revues spécialisées de premier plan.

**Stéphanie Demoulin** est professeure à l'Université catholique de Louvain. Membre de l'Institut de recherches en sciences psychologiques, elle enseigne les relations intergroupes dans différents programmes de l'université.

ISBN : 978-27061-4308-3 (e-book pdf)

ISBN : 978-27061-4310-6 (e-book epub)

Presses universitaires de Grenoble  
15, rue de l'Abbé-Vincent – 38600 Fontaine

Les relations intergroupes



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.

Couverture: Jean-Noël Moreira  
Relecture: Rose Mognard  
Mise en page: Soft Office

© Presses universitaires de Grenoble, février 2019  
15, rue de l'Abbé-Vincent – 38600 Fontaine  
Tél. 04 76 29 43 09  
pug@pug.fr / www.pug.fr

ISBN : 978-27061-4308-3 (*e-book pdf*)  
ISBN : 978-27061-4310-6 (*e-book epub*)

L'ouvrage papier est paru sous la référence ISBN 978-2-7061-4252-9

Vincent Yzerbyt et Stéphanie Demoulin

## **Les relations intergroupes**

Presses universitaires de Grenoble

Série «Psychologie sociale» dirigée par Nicole Dubois

À la fin des années 1990, la collection «Psychologie sociale», dirigée par Jean-Léon Beauvois, avait entrepris de dresser un état des lieux de la recherche en psychologie sociale. À travers six volumes denses, les meilleurs chercheurs de la discipline avaient travaillé sur ses grands concepts.

La présentation de ce travail intellectuel majeur méritait d'être remise à jour et présentée à nouveau au public sous une forme plus courte et plus accessible. C'est l'objet de cette série «Psychologie sociale» dirigée par Nicole Dubois.

#### DANS LA MÊME COLLECTION

F. Ric, D. Muller, *La cognition sociale*, 2017

G. Mugny, J. M. Falomir-Pichastor, A. Quiamzade, *Influences sociales*, 2017

F. Girandola, V. Fointiat, *Attitudes et comportements : comprendre et changer*, 2016

D. Vasiljevic, D. Oberlé, *Conduites et émotions dans les groupes*, 2016

P. Moliner et C. Guimelli, *Les représentations sociales. Fondements théoriques et développements récents*, 2015

Dominique Oberlé, *La dynamique des groupes*, 2015

La série «Psychologie sociale» s'inscrit dans la collection  
«Psychologie en plus», dirigée par Pascal Pansu.

## Introduction

---

Le champ d'étude des relations intergroupes est à la fois très vaste et pourtant méconnu. Certes, les termes « stéréotypes », « préjugé » et « discrimination » font fréquemment les grands titres de l'actualité, certes, les conflits, guerres et autres agressions intergroupes sont monnaie courante, il n'en reste pas moins que les connaissances accumulées sur ces sujets en psychologie ne franchissent encore que timidement la frontière du monde scientifique pour se répandre plus largement dans la société. Pour combler cette lacune, nous avons écrit cet ouvrage avec l'objectif de proposer une description générale et relativement large des études réalisées dans le domaine des relations intergroupes depuis la fin de la seconde guerre mondiale jusqu'à nos jours. Pour ce faire, nous avons choisi de diviser notre propos en cinq grands chapitres.

Dans le chapitre 1, nous chercherons d'abord à comprendre les raisons qui poussent les êtres humains à s'attacher à des groupes. Nous verrons ainsi que l'attachement au groupe répond à toute une série de besoins primaires tels que les besoins de survie, de contrôle ou de recherche de sens. Les groupes sont fondamentalement utiles au fonctionnement humain, et leur fonctionnement résulte d'un mécanisme psychologique plus général que l'on nomme la catégorisation. Cette manière de fonctionner, en procédant par catégories, influence la perception des personnes qui composent ces catégories et incite les individus à pratiquer un jugement différencié à l'égard des groupes auxquels ils appartiennent par comparaison à ceux dont ils ne sont pas membres.

Les chapitres 2, 3 et 4 aborderont, respectivement les composantes cognitives, affectives et comportementales des attitudes intergroupes. Dans le chapitre 2, nous chercherons à comprendre comment, suite

au processus de catégorisation, les stéréotypes s'activent et s'appliquent aux différents groupes en présence ainsi que le contenu que peuvent prendre ceux-ci. À côté de ces croyances spécifiques et culturellement partagées, nous mettrons également en évidence l'influence qu'exercent les représentations de la hiérarchie sociale et de la menace intergroupe sur la façon qu'ont les gens d'aborder les relations avec les personnes des groupes auxquels eux-mêmes n'appartiennent pas.

Le chapitre 3 sera l'occasion d'aborder la dimension émotionnelle des relations intergroupes. Cette facette affective inclut en premier lieu la notion de préjugés et les grandes théories contemporaines qui ont exploré les antécédents de ce ressenti négatif, mais parfois aussi positif, que les gens éprouvent à l'égard de ceux qu'ils entendent comme « différents ». Mais l'affectif en relations intergroupe a également été abordé sous l'angle d'émotions plus spécifiques dont les membres des groupes sociaux peuvent faire l'expérience les uns vis-à-vis des autres. Nous verrons ainsi que les réactions émotionnelles des groupes dominants et des groupes dominés diffèrent sensiblement les uns des autres.

Après la cognition et les émotions, le chapitre 4 s'intéressera aux comportements intergroupes, dernier élément de la chaîne causale des attitudes. Bien qu'une partie des comportements que l'on peut observer soit commune aux groupes dominants et aux groupes dominés, nous étudierons plus directement la discrimination chez les groupes dominants et les réponses comportementales face au stigma et à la discrimination chez les groupes dominés. Nous terminerons ce chapitre en abordant les stratégies de gestion de l'identité que les plus désavantagés peuvent utiliser pour faire face à la menace que constitue une identité négative.

Pour terminer cet ouvrage sur une note davantage positive, le chapitre 5 s'intéressera à la fameuse hypothèse du contact comme précurseur de l'amélioration des relations entre les groupes. Nous verrons que, pour être efficace, ce contact doit respecter certaines conditions de base. Enfin, dans un dernier temps, nous discuterons des politiques de diversité qui sont mises en place tant dans les organisations qu'au niveau psychosocial et de l'efficacité de celles-ci à produire des relations plus respectueuses entre les groupes et un monde foncièrement plus égalitaire.



## L'attachement au groupe

---

Les exemples qui illustrent les différentes formes que peut prendre le lien entre les individus et les groupes sont pléthores. Du supporter de football au partisan politique, du régionaliste au nationaliste, ou du croyant lambda au fondamentaliste ou au terroriste, la force du lien varie. Ce lien affectif, nous le nommons attachement au groupe. S'il est utile, voire même absolument primordial au bon fonctionnement des individus, il est également, comme nous le verrons tout au long de ce livre, responsable de bien des difficultés et même de conflits dans les relations entre les êtres humains.

Lorsqu'on s'intéresse à l'attachement, on distingue deux phénomènes sensiblement différents. Une première question à laquelle nous tenterons de répondre dans ce chapitre est liée *aux raisons* variées qui poussent les personnes à développer ce lien affectif envers leurs groupes d'appartenance. En quoi les groupes sont-ils utiles aux individus qui les composent ou, pour le dire autrement, quels objectifs spécifiques les groupes servent-ils? La deuxième question qui nous occupera et à laquelle les chercheurs ont consacré beaucoup d'efforts est de savoir non pas pourquoi mais bien *comment* les gens s'attachent à leurs groupes d'appartenance, sur quelles bases et avec quelles conséquences pour les relations qu'ils entretiennent avec les membres des autres groupes.

## **Les raisons de l'attachement aux groupes**

---

Il y a quelques décennies, les théories classiques considéraient l'attachement au groupe comme une motivation « en soi ». La fameuse théorie des besoins de Maslow, pour ne citer qu'elle, plaçait le besoin d'affiliation au centre d'une pyramide, coïncé entre des besoins primaires d'ordre physiologique ou sécuritaire et des besoins considérés comme secondaires ou supérieurs liés à la valorisation et l'accomplissement du soi (Maslow, 1943). Les théories plus récentes prennent résolument leurs distances avec cette conception de l'attachement. Actuellement, l'attachement n'est plus envisagé comme une motivation en tant que telle mais plutôt comme un outil, un instrument mis à disposition des êtres humains dans leur démarche d'accomplissement d'autres objectifs qu'ils poursuivent (Correll et Park, 2005). En particulier, l'affiliation aux groupes est maintenant présentée comme un moyen de pallier les problèmes que les individus rencontreraient s'ils étaient amenés à vivre seuls.

### **Les besoins de survie et de reproduction**

Selon la théorie du besoin d'appartenance de Baumeister et Leary (1995), les êtres humains sont, par nature, préparés à former et à maintenir un nombre minimal d'interactions fréquentes et de soutien avec autrui. Ces interactions particulières se développent principalement au sein des groupes dits « intimes », des groupes de petite taille dans lesquels les contacts interpersonnels sont intenses. C'est le cas de la famille proche, de la caste ou du groupe de pairs. L'affiliation à ce type de groupe est particulièrement valorisée car les gens y développent des relations de confiance et de réciprocité que d'autres types de groupes, comme les groupes à tâche ou les catégories sociales plus larges, sont moins à même de leur apporter (Lickel *et al.*, 2000). L'idée défendue par la théorie du besoin d'appartenance est que l'affiliation accroît les chances de santé, de survie et de reproduction de l'espèce humaine.

D'autres chercheurs, dans la mouvance de la psychologie évolutionnaire, soutiennent le même type d'argument. Non seulement les

groupes offrent des opportunités de rencontres permettant de satisfaire les besoins reproductifs et favorisent l'investissement parental nécessaire au développement de la progéniture, mais ils servent également de tampon entre l'individu et un environnement physique souvent menaçant et contre lequel il peinerait à se défendre en restant seul. Cette nécessité du groupe pour la survie de l'espèce a rendu l'interdépendance entre les êtres humains obligatoire, et c'est cette interdépendance obligatoire qui a façonné tous les aspects de la psychologie humaine (Brewer, 2004 ; Caporael et Brewer, 1995 ; Caporael, 2005).

D'autres chercheurs vont encore plus loin en proposant que le développement même du cerveau humain est lié aux contraintes imposées par la vie en communauté (Dunbar, 1998). Tomasello, Carpenter, Call, Behne et Moll (2005), par exemple, suggèrent que ce qui différencie les êtres humains d'autres espèces primates, c'est le besoin unique qu'ont les hommes et les femmes de partager avec autrui leurs émotions, leurs expériences, leurs activités et leurs pensées. Ce besoin de partage découlerait de la nécessité à laquelle nos ancêtres étaient confrontés de dominer un environnement marqué par des ressources en quantité insuffisante, et c'est ce besoin qui aurait promu le développement particulièrement marqué du cerveau. En somme, si le processus d'évolution a favorisé la sélection de cerveaux de grande taille, c'est parce que ceux-ci étaient plus adaptés à la gestion cognitive complexe de la vie en société. Comme le proposent Hermann, Call, Hernandez-Lloreda, Hare et Tomasello (2007), les êtres humains ne sont pas simplement plus intelligents que les autres espèces de primates, ils possèdent surtout et avant tout une « intelligence culturelle » et des compétences cognitives particulièrement adaptées pour le partage et l'échange d'information avec leurs congénères.

### **Les besoins de contrôle et de réduction de l'incertitude**

En plus d'accroître les chances de survie et de reproduction, les groupes sont également nécessaires aux individus en ce qu'ils les aident à réduire leur sentiment d'incertitude et ainsi à augmenter le contrôle qu'ils

exercer sur leur environnement. Ce besoin de contrôle est fondamental chez l'être humain (Haidt et Robin, 1999), et l'idée que l'affiliation aux groupes peut servir de réponse aux stress et aux incertitudes que l'être humain éprouve est une proposition théorique déjà ancienne (Schachter, 1959). Avoir du contrôle, c'est être en mesure de vivre dans un environnement physique et social qui est prédictible et dans lequel on peut avoir confiance. Lorsque le sentiment de contrôle est important, les gens se sentent non seulement plus à l'aise sur le plan subjectif, mais leur performance objective semble également s'améliorer. A contrario, l'absence de contrôle nuit au fonctionnement et est très souvent vécue comme une expérience aversive par les individus (Fiske et Taylor, 1991). C'est la raison pour laquelle, dans un monde fondamentalement incertain, les gens cherchent constamment à réduire toute menace potentielle à la certitude (Van den Bos et Lind, 2002).

Une des premières théories à s'être intéressée à la réduction de l'incertitude et au besoin de contrôle comme précurseurs du comportement est la théorie de la comparaison sociale de Festinger (1954). Pour Festinger, les individus ont besoin de valider les opinions et les croyances qu'ils développent par rapport à l'environnement. Or, comme aucun critère objectif de validation de la réalité n'existe, ils n'ont d'autres recours que de comparer leur vision du monde à celle des personnes qui les entourent (Mussweiler, 2003) : c'est la comparaison sociale. La comparaison sociale est davantage un processus interpersonnel qu'intergroupe (c'est-à-dire que les gens se comparent prioritairement à d'autres personnes plutôt qu'à d'autres groupes) mais la réduction de l'incertitude éprouvée ne semble être de mise que lorsque la comparaison est faite avec d'autres personnes qui sont similaires et, en particulier, avec les membres des groupes auxquels les gens appartiennent (pour une revue de question, voir Guimond, 2006).

Plus encore que la nécessité de faire des comparaisons intragroupes pour réduire l'incertitude ressentie, c'est l'affiliation même aux groupes qui est en jeu. Les gens sont d'autant plus portés à se catégoriser comme membres de groupe qu'ils ressentent une incertitude importante (Hogg

et Abrams, 1993). Mais cette affiliation ne se fait pas à l'aveuglette. Hogg et Mullin (1999) ont par exemple montré que l'identification se fait en priorité avec des groupes dont les normes sociales sont claires et avec des catégories perçues comme pertinentes par rapport à la définition contextuelle du soi. Par ailleurs, l'identification à ces groupes ou catégories sera d'autant plus forte que le groupe est vu par l'individu comme une entité sociale cohérente (Hogg *et al.*, 2007).

### **Les besoins de sens et de survie symbolique**

La réduction de l'incertitude et le besoin de contrôle que nous venons de voir ne sont pas sans rapport avec un autre type de besoin auquel les êtres humains aspirent : le besoin de sens. Comme le remarque Worchel (1999), les gens veulent que leur vie ait un sens, un but, qu'elle serve à quelque chose. Certains groupes ont cette capacité d'apporter une signification parce qu'ils fournissent aux individus une cause dans laquelle s'investir. Cette cause qui a le pouvoir de rassembler les membres d'un groupe peut être tout à fait noble (comme la défense des droits de l'homme) ou être, au contraire, tout à fait malsaine et réductrice. Ezekiel (1995), un ethnographe qui s'est longuement intéressé aux groupes de haines (les groupes néonazis ou les membres du Ku Klux Klan), note par exemple que la participation de jeunes gens aux groupes de haine leur apporte un sentiment de signification, au moins temporaire, lorsqu'ils sont en décrochage.

Ce besoin de sens sous-tend également en partie la théorie de la gestion de la terreur (Greenberg, Solomon et Pyszczynski, 1997). L'idée centrale de cette théorie est la suivante : toutes les espèces animales sont mues par un instinct fondamental et naturel de préservation mais seul l'être humain combine cet instinct avec la cruelle conscience de sa fin inévitable. Lorsque l'idée de la mort est saillante, le sentiment de contrôle est diminué, l'incertitude augmente (Van den Bos *et al.*, 2005), et les gens subissent la menace d'une terreur paralysante qui met à mal leur fonctionnement normal. Pour pallier ce trouble existentiel, l'appartenance à des groupes devient alors primordiale.

Le groupe, par la vision culturelle partagée du monde qu'il promeut, donne non seulement un sens, une direction à l'existence des membres qui le composent, mais il offre également une forme d'immortalité symbolique ou vicariante (Greenberg, Solomon et Pyszczynski., 1997).

Les études menées dans le champ de la théorie de la gestion de la terreur montrent que la saillance de la mort a effectivement le pouvoir d'accroître l'identification des individus à leur groupe. Cette réaction s'accompagne d'une distanciation du soi et des membres du groupe d'appartenance par rapport au règne animal (Goldenberg *et al.*, 2009) et d'une augmentation du biais pro-endogroupe (c'est-à-dire le déploiement de comportements de favoritisme à l'égard des membres de son propre groupe ; Harmon-Jones *et al.*, 1996). Néanmoins, d'autres études suggèrent que les effets de saillance de la mort sont nettement atténués chez les personnes qui ont une grande capacité d'autocontrôle (Gailliot, Schmeichel et Baumeister, 2006) ou lorsque la mort est présentée comme étant autodéterminée (dans le cas d'un suicide par exemple ; Fritsche, Jonas et Fankhänel, 2008). Ces derniers résultats pourraient suggérer que plutôt qu'une recherche de sens ou de survie symbolique, les effets de saillance de la mortalité sont subordonnés aux besoins de contrôle et de réduction de l'incertitude abordés au point précédent.

### Type de groupes, types de besoins

Comme nous l'avons déjà évoqué plus haut, la nécessité fondamentale pour les êtres humains d'appartenir à des groupes ne signifie pas pour autant que l'attachement soit indifférencié. Au contraire, les gens sont attentifs tant à la sélection de leurs partenaires d'interaction qu'au type d'interaction qu'ils développent avec ceux-ci (Kurzban et Leary, 2001). Tout d'abord, tous les groupes ne disposent pas de la même force d'attraction. Les groupes cohérents, disposant de normes sociales claires, porteurs de sens et qui sont contextuellement pertinents par rapport à la définition du soi ont largement la cote. L'attraction exercée par un groupe dépend également de l'état d'esprit ponctuel dans lequel

l'individu se trouve. Une théorie développée par Brewer (la théorie de la distinctivité optimale, Brewer, 1991), par exemple, suggère que la force d'attachement à un groupe est liée à la capacité du groupe en question à promouvoir une distinctivité optimale pour l'individu. Ainsi, lorsqu'il est en manque d'inclusion ou d'assimilation, l'individu tendra à préférer les catégories sociales larges et englobantes aux groupes de plus petite taille. Inversement, lorsqu'il ressent un besoin de différenciation, les groupes plus intimes seront plus à même que les catégories sociales larges de valoriser son unicité et son individualité (Brewer et Pickett, 2002).

Dans la même veine, Johnson et ses collaborateurs (Johnson *et al.*, 2006) mettent en avant l'idée que différents types de groupes répondent à différents types de besoins. Ainsi, alors que les groupes intimes sont perçus comme particulièrement adaptés pour répondre aux besoins d'affiliation primaires associés à la survie et la reproduction, les groupes à tâches (c'est-à-dire des associations de personnes poursuivant un but commun, comme une équipe de sport ou un groupe de travail) sont particulièrement valorisés pour la réponse qu'ils apportent aux besoins d'accomplissement et de réussite des individus.

## **Du choix de l'appartenance à l'identification au groupe**

De ce qui précède, on pourrait croire que l'appartenance au groupe est nécessairement un acte délibéré des personnes. C'est effectivement parfois le cas mais c'est loin d'être une vérité absolue (Demoulin, Leyens et Yzerbyt, 2006). Prenons les catégories sociales : appartenances ethnique, nationale, professionnelle, scolaire, de genre ou de classe d'âge. Pour certaines de ces catégories, la décision de rejoindre ou de quitter la catégorie est, vous en conviendrez aisément, si pas totalement impossible, à tout le moins clairement limitée. Nous naissons noir ou blanc, avec des yeux bridés, ronds ou en amande. Nous recevons notre identité nationale à la naissance et à moins d'un mariage, il est souvent bien compliqué d'en changer. D'ailleurs, quand bien même on vous accorderait la nationalité chinoise, seriez-vous pour

autant considéré par autrui comme chinois ? Rien n'est moins certain. De même pour l'âge. Un professeur dans la fleur de l'âge aura beau se voir, se croire, se penser jeune... un étudiant de 18 ans aura vite fait de lui rappeler que sa jeunesse s'est éloignée il y a quelque temps déjà.

L'appartenance à d'autres types de catégories est, a contrario, davantage laissée à l'appréciation des individus. Nous choisissons d'être garagiste, violoniste ou fleuriste. Nous sommes libres de voter à droite à gauche, au centre, à l'extrême droite ou à l'extrême gauche. Nous pouvons décider de fréquenter tel collège, tel lycée ou telle université, telle haute école. L'affiliation à toutes ces catégories est perçue comme étant choisie par les membres plutôt que leur étant imposée de force. Notez bien la notion de « perception ». Ce n'est pas l'objet de ce chapitre mais la psychologie sociale est là pour nous rappeler que nos choix, décisions et comportements sont souvent plus le fait des circonstances dans lesquelles nous évoluons que le reflet d'une présupposée « nature profonde ».

Au-delà de la distinction entre choisie et forcée, l'appartenance à ces deux types de catégories influence la façon dont nous percevons les groupes et leurs membres. Ainsi, les catégories sociales forcées sont vues comme naturelles, immuables, et stables. Les catégories sociales choisies, elles, sont considérées comme des agrégats très entitatifs et cohérents. Les membres de ces groupes sont vus comme très similaires et partageant des buts et un destin commun. Enfin, ces catégories sont vécues comme étant très informatives sur la personnalité des membres qui les composent (Demoulin, Leyens et Yzerbyt, 2006). En somme, apprendre qu'une personne a « choisi » de devenir pompier plutôt que gendarme semble en dire long sur elle... Ce sont tous les stéréotypes entretenus à l'égard de ces catégories qui s'expriment dans ce type de jugement, nous y reviendrons dans le prochain chapitre.

En 1978, Tajfel, l'un des plus grands psychologues sociaux de tous les temps, distinguait déjà deux types de critères dans la détermination de l'appartenance aux groupes. Les critères externes, qui existent et sont imposés aux individus par une série d'éléments externes (la « Nature »,



d'autres groupes, etc.). Les critères internes, qui correspondent à la réalité psychologique de l'appartenance aux groupes pour ceux qui en sont membres. Critères internes et externes peuvent correspondre. Nous pouvons nous accorder avec les ingénieurs, par exemple, sur ce que signifie l'appartenance au groupe des psychologues. Mais critères internes et externes peuvent aussi diverger. Être psychologue pour nous implique peut-être autre chose que la possession d'un diplôme et ce même si la société considère la détention d'un diplôme comme LE critère absolu dans la détermination de l'appartenance à ce groupe.

À côté de l'approche somme toute très dichotomique portant sur l'appartenance ou la non-appartenance aux groupes, une autre façon de considérer l'appartenance prend en compte la force du lien qui unit les membres de la catégorie au groupe. Les recherches montrent, par exemple, que les personnes qui choisissent de rejoindre un groupe éprouvent un sentiment d'attachement plus important à ce groupe que les personnes qui se sont vues assigner une appartenance malgré elles (Perreault et Bourhis, 1999). Cet attachement plus fort qui est ressenti est somme toute assez logique. Si j'ai choisi un groupe, c'est probablement en partie parce que je percevais des similitudes entre moi et les autres membres du groupe, ce qui me prédispose donc favorablement à l'égard de ce groupe (Forsyth, 2006). De plus, le phénomène d'engagement comportemental, bien connu en psychologie, suggère que les choix sont contraignants et qu'une fois émis, les individus tendent à s'y accrocher, parfois en dépit du bon sens.

Cette distinction entre *catégorisation* du soi dans un groupe et *force de l'attachement* avec le groupe (ce que nous appellerons plus loin l'identification sociale) permet d'introduire deux des plus célèbres théories contemporaines dans le champ des relations intergroupes : la théorie de l'autocatégorisation (TAC) et la théorie de l'identification sociale (TIS) que nous allons maintenant aborder.

## **Être membre d'un groupe**

Dans la section précédente, nous avons parcouru les différentes raisons d'ordre motivationnel qui poussent les êtres humains à s'attacher à des groupes. Les gens s'affilient à des groupes parce que ceux-ci sont utiles à la préservation de la survie (concrète ou symbolique) ou parce qu'ils nous aident à faire face aux menaces d'incertitude, de perte de sens et de contrôle. Tout ceci ne nous explique pas encore pourquoi les individus sont si prompts à diviser le monde social en catégories. Cela ne nous informe pas non plus sur les conditions et les conséquences d'une telle définition de soi comme membre d'un groupe.

### **L'autocatégorisation**

Historiquement parlant, la théorie de l'autocatégorisation émerge dans la foulée de la théorie de l'identité sociale dont elle est d'ailleurs une reformulation. Qu'à cela ne tienne, nous l'abordons en premier parce que, comme l'ont noté Otten et Epstude (2006), la théorie de l'autocatégorisation s'intéresse aux conditions d'émergence de la catégorisation du soi dans un groupe alors que la théorie de l'identité sociale focalise davantage son attention sur la compréhension du favoritisme endogroupe, une conséquence de l'autocatégorisation.

Pour les cognitivistes sociaux, le traitement que nous réservons à l'environnement social n'est pas foncièrement différent de celui que nous appliquons à l'environnement physique. L'idée générale est en fait assez similaire : les êtres humains manquent de capacités cognitives pour être en mesure de traiter intégralement toutes les données de leur environnement (physique et social), et la meilleure stratégie qu'ils ont pour s'en sortir efficacement sans être submergés d'informations inutiles, c'est d'avoir recours au processus de catégorisation (Fiske et Taylor, 2008). Le processus de catégorisation implique pour les individus de simplifier leur environnement à l'aide de catégories qui sont créées sur base d'attributs que les objets (ou les gens) ont ou n'ont pas en commun. Ainsi, « chaises » et « tables » font partie de la

catégorie « meubles » car les deux types d'objets servent à meubler un logement mais une chaise n'est pas une table car certains attributs, tels que la présence d'un dossier ou la hauteur de l'assise, permettent de les distinguer. Il en est de même pour les « objets » sociaux. Toutes les personnes rencontrées sont reconnues comme des êtres humains par opposition aux animaux ou aux objets (même si, comme nous le verrons plus loin, les gens s'autorisent assez facilement des transgressions par rapport à l'attribution d'humanité) mais un Japonais n'est pas un Béninois car certains attributs, tels que la couleur de peau ou l'épatement du nez, permettent de les distinguer.

Le soi, comme tout autre être social, fait également l'objet d'une (auto) catégorisation. Basant leur réflexion sur les travaux de Rosch (1978), Turner et ses collègues défendent l'idée que la catégorisation du soi se produit à différents niveaux d'abstraction, c'est-à-dire dans des catégories plus ou moins inclusives, et que cette variation du niveau d'inclusion dépend du contexte dans lequel le soi est plongé (Turner *et al.*, 1987). Ainsi, dans certaines situations, les individus se catégorisent comme des personnes uniques et tendent à se comparer à d'autres personnes. Dans ce cas, on parlera d'identité personnelle. À d'autres moments, dans d'autres contextes, ce ne sera plus l'individualité qui primera mais l'appartenance à des groupes. On parlera alors d'identité sociale. L'identité sociale active à un temps  $t$  peut être plus ou moins inclusive. On est membre d'une famille, la famille est elle-même située dans un quartier et le quartier fait partie d'une nation. Ou alors on peut se voir comme une femme (ou un homme), une femme blanche, une femme blanche salariée, une femme blanche salariée mère de famille, etc. Pour Turner et ses collègues, le concept de soi est donc une représentation cognitive qui dépend du contexte et qui, du coup, est variable, flexible. Cette idée de concept de soi variable se retrouve dans d'autres théories (par exemple, certaines versions de la théorie de l'autoschéma, Markus et Kunda, 1986).

Une multitude d'éléments de contexte influencent le niveau d'autocatégorisation. Comme nous le verrons dans le chapitre suivant,

la catégorisation dépend de l'accessibilité des catégories ou d'un principe d'adéquation à la réalité, la perception d'une convergence entre une catégorie et un environnement donné. L'autocatégorisation est également fonction de la force du lien qui unit une personne à son groupe d'appartenance (Doosje et Ellemers, 1997). Ainsi, si le groupe des psychologues est une catégorie que l'on valorise et que l'on considère comme centrale dans la définition de qui l'on est, on l'utilisera plus fréquemment que sa collègue qui, elle, se qualifie plus volontiers de sportive de haut niveau. Enfin, l'autocatégorisation du soi dans un groupe donné est influencée par le principe du métacontraste (Rosch, 1978). Suivant ce principe, l'autocatégorisation se produira lorsque la perception des différences entre les membres du groupe d'appartenance (l'endogroupe) et les membres du groupe de non-appartenance (l'exogroupe) sont supérieures aux différences perçues à l'intérieur même de l'endogroupe.

La définition du soi au niveau groupal plutôt qu'individuel s'accompagne, c'est ce que nous verrons tout au long de ce livre, d'une kyrielle de conséquences tant pour la personne elle-même que pour les membres de l'endogroupe et de l'exogroupe. Nous traiterons plus loin des conséquences intergroupes du phénomène d'autocatégorisation. Commençons ici par les conséquences cognitives chez l'individu. Au niveau perceptif, l'autocatégorisation accentue les différences perçues entre les groupes, c'est-à-dire le contraste, et les similarités perçues à l'intérieur du groupe, ce que l'on nomme l'assimilation (Tajfel et Wilkes, 1963). Ce phénomène s'accompagne par ailleurs d'une perception du soi comme un membre interchangeable au sein de la catégorie d'appartenance. En effet, si nous sommes similaires les uns aux autres, un membre en vaut aussi bien un autre.

La notion de dépersonnalisation est au cœur de la théorie de l'autocatégorisation. Elle fait référence à la diminution de l'importance que l'individu accorde à ses caractéristiques uniques et personnelles. Cette dépersonnalisation n'est pas en rien « une perte d'identité ». C'est davantage un changement de l'identité et du concept de soi qui

<b>Les idéologies et les politiques de la diversité</b> .....	115
Les idéologies de diversité dans le modèle de Hahn .....	116
Politiques de diversité, normes culturelles et attitudes personnelles ...	118
<b>Conclusion</b> .....	125
<b>Bibliographie</b> .....	127

