



## Expériences de psychologie sociale <sup>[1]</sup>

[Explorable.com](#) <sup>[2]</sup>28.1K reads

Les expériences de psychologie sociale peuvent expliquer de quelle façon les pensées, les sentiments et les comportements sont influencés par la présence des autres.

Typiquement, les études de psychologie sociale étudient comment le comportement d'un individu influence le comportement ou les états internes d'un groupe, tels que l'attitude ou l'image de soi.

### **Obéissance à l'autorité**

*"Je ne faisais que suivre les ordres"*

Défense juridique d'un dirigeant nazi au procès de Nuremberg après la seconde guerre mondiale

Après la seconde guerre mondiale, des scientifiques ont cherché à comprendre comment des individus ont pu suivre des ordres horribles et criminels. L'expérience de Stanley Milgram <sup>[3]</sup> a montré que n'importe quelle population ordinaire suivrait les ordres, même si ils nuisent à d'autres personnes. Ce n'était pas un phénomène uniquement allemand comme beaucoup le pensaient.

### **Expérience de la lettre perdue de Milgram**

Les expériences de psychologie sociale classiques sont utilisées fréquemment pour découvrir les éléments clés des comportements agressifs, des préjugés et des stéréotypes. Les préjugés envers les groupes sociaux se manifestent dans l'attitude défavorable des gens à l'égard d'un groupe social particulier. L'expérience de la lettre perdue de Stanley Milgram <sup>[4]</sup> explique ce comportement plus en détail.

### **Obéissance à un rôle - Déshumanisation**

L'épisode de la prison d'Abou Ghraib était encore un exemple de la puissance des rôles prédéfinis. L'expérience de la prison de Stanford <sup>[5]</sup> de Philip Zimbardo a démontré que nos attentes vis-à-vis des rôles ont un effet puissant.

### **Conformité**

Solomon Asch a voulu tester à quel degré les gens sont influencés par l'opinion des autres dans l'expérience de conformité de Asch [6].

## **Apprentissage du rôle d'observation**

Les comportementalistes ont dominé la psychologie pendant longtemps. Ils ont axé leurs recherches sur le fait que les individus apprennent par des tentatives et des échecs. Albert Bandura pensait que les humains étaient bien plus que des "machines à apprendre". Il pensait que nous apprenons à partir de modèles de rôles, ce qui a lancé la théorie cognitive sociale de Bandura. Tout a commencé avec l'expérience de la poupée Bobo [7].

## **Comportement d'entraide - Bon Samaritain**

Si vous connaissez l'histoire du bon Samaritain, vous vous demandez sûrement pourquoi le Samaritain a aidé l'étranger, et pourquoi ce dernier ne s'est-il pas fait aidé par le prêtre ou le lévite? L'expérience du bon Samaritain [8] explore les raisons de ne pas se montrer altruiste.

## **Expérience de la dissonance cognitive**

L'expérience de la dissonance cognitive [9] de Leon Festinger suppose que les gens ont des points de vue différents sur leur monde et teste ce qui se produit quand les points de vue ne correspondent pas. Voir aussi l'article approfondi sur l'expérience de la dissonance cognitive [10].

## **Effet du spectateur**

La réalisation de l'expérience de l'apathie du spectateur [11] a été motivée par l'assassinat très médiatisé de Kitty Genovese la même année.

## **Groupes et influence sur l'opinion**

L'expérience classique de psychologie sociale de Sherif nommée expérience de la caverne des voleurs [12] traitait des relations à l'intérieur et à l'extérieur des groupe et des relations intergroupes.

L'expérience du jugement social [13] a été conçue pour découvrir le processus interne du jugement porté par un individu et de la discrimination intergroupe [14], la facilité avec laquelle les gens forment des groupes et à quel degré les membres d'un groupe favorisent les leurs et discriminent les autres.

## **Effet de Halo**

L'effet de halo [15] a été démontré par l'expérience de Nisbett et Wilson. Il concerne la situation des célébrités d'Hollywood; les gens supposent qu'étant donné que ces gens sont physiquement attrayants, il s'ensuit qu'ils sont intelligents, amicaux et ont une bonne appréciation des choses. Ceci s'applique également aux autres personnes célèbres comme les politiciens.

## **Expérience du rebond du rêve de Wegner**

Selon les études, les pensées refoulées peuvent resurgir ou se manifester plus tard sous la forme de rêves. Le psychologue Daniel M. Wegner le prouve dans son expérience sur les effets du refoulement des pensées [16].

## **Faux consensus**

Tout le monde a sa vision personnelle de chaque chose, même lorsqu'ils évaluent les comportements d'autrui et leurs causes respectives. Une de ces perspectives est appelée biais du faux consensus. Le psychologue et professeur Lee Ross a mené des études s'attendant à montrer comment fonctionne l'effet du faux consensus [17].

## **Négociation interpersonnelle**

La négociation est une des nombreuses activités que nous effectuons sans même nous en apercevoir. L'expérience de Moran Deutsch et de Robert Krauss [18] a enquêté sur deux facteurs primordiaux dans la négociation, à savoir notre façon de communiquer les uns avec les autres et le recours aux menaces.

## **Compréhension et opinion**

Daniel Gilbert et ses collègues ont mis à l'épreuve les opinions de René Descartes et de Baruch Spinoza pour savoir si ces opinions [19] sont automatiques ou un processus distinct conséquent à la compréhension. Cet argument a été débattu pendant au moins 400 ans avant d'être admis définitivement.

## **Aveuglement**

Les gens mentent tout le temps y compris à eux-mêmes et étonnamment, ça marche! C'est la conclusion de l'expérience de Quattrone et Tversky [20] publiée dans le Journal 'Personality and Psychology'.

## **Effet de sur-justification**

L'effet de sur-justification [21] se produit quand une incitation externe comme une récompense diminue la motivation d'une personne à effectuer une tâche particulière. Lepper, Greene et Nisbett ont confirmé ceci avec leur expérience de terrain dans une école maternelle.

## **Effet caméléon**

Également appelé réflexion involontaire, l'effet caméléon [22] décrit les individus qui s'entendent si bien que chacun a tendance à imiter la posture du corps de l'autre, les gestes des mains, les accents, entre autres. Cela a été confirmé par les expériences de Chartrand et Bargh.

## **Biais de confirmation**

Le biais de confirmation [23] est aussi connu comme collecte sélective des preuves. C'est un effet du traitement de l'information où les gens se comportent comme si leurs attentes devaient se réaliser. Les gens ont tendance à privilégier les informations qui confirment leurs idées préconçues ou leurs hypothèses indépendamment de la vérité ou de la fausseté de l'information.

## **Aveuglement aux choix**

Dans l'aveuglement aux choix [24], les gens sont aveugles quant à leurs propres choix et préférences. Lars Hall et Peter Johansson expliquent ce phénomène plus en détail dans leur étude.

## **Stéréotypes**

Le test de la poupée de Clark [25] illustre les effets néfastes des stéréotypes et de la ségrégation raciale en Amérique. Ce test a montré les dommages causés par la ségrégation et le racisme systématique sur l'image de soi des enfants à l'âge de cinq ans.

## **Perception sélective du groupe**

Dans la perception sélective du groupe, les gens ont tendance à filtrer les informations qu'ils jugent non pertinentes. Cet effet est démontré dans l'étude de cas de Hastorf et Cantril: ils voyaient ça comme un jeu [26].

## **Variations des comportements pendant l'étude**

Avec l'effet Hawthorne [27], les sujets humains d'une expérience modifient leur comportement, simplement parce qu'ils sont étudiés. C'est un des penchants les plus difficiles à éliminer ou à intégrer dans la conception.

---

**URL source:**<https://explorable.com/fr/experiences-de-psychologie-sociale>

### **Liens**

[1] <https://explorable.com/fr/experiences-de-psychologie-sociale> [2] <https://explorable.com/> [3] <https://explorable.com/fr/stanley-milgram-experiment-fr> [4] <https://explorable.com/social-group-prejudice> [5] <https://explorable.com/stanford-prison-experiment> [6] <https://explorable.com/fr/experience-dasch> [7] <https://explorable.com/fr/experience-de-la-poupee-bobo> [8] <https://explorable.com/helping-behavior> [9] <https://explorable.com/cognitive-dissonance-experiment> [10] <https://explorable.com/cognitive-dissonance> [11] <https://explorable.com/bystander-apathy-experiment> [12] <https://explorable.com/fr/robbers-cave-experiment-fr> [13] <https://explorable.com/social-judgment-theory-experiment> [14] <https://explorable.com/intergroup-discrimination> [15] <https://explorable.com/halo-effect> [16] <https://explorable.com/thought-rebound> [17] <https://explorable.com/false-consensus-effect> [18] <https://explorable.com/interpersonal-bargaining> [19] <https://explorable.com/understanding-and-belief> [20] <https://explorable.com/self-deception> [21] <https://explorable.com/overjustification-effect> [22] <https://explorable.com/chameleon-effect> [23] <https://explorable.com/confirmation-bias> [24] <https://explorable.com/choice-blindness> [25] <https://explorable.com/stereotypes> [26] <https://explorable.com/selective-group-perception> [27] <https://explorable.com/hawthorne-effect>