



**HAL**  
open science

# L'hétérogénéité des groupes puissants : mécanismes cognitifs et normatifs

Markus Brauer

► **To cite this version:**

Markus Brauer. L'hétérogénéité des groupes puissants : mécanismes cognitifs et normatifs. 2005.  
hal-00003873

**HAL Id: hal-00003873**

**<https://hal.science/hal-00003873>**

Preprint submitted on 20 Jan 2005

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.





# L'hétérogénéité des groupes puissants : mécanismes cognitifs et normatifs

Responsable scientifique : Markus BRAUER

## Markus BRAUER

Laboratoire de Psychologie Sociale de la Cognition

LAPSCO, UPRES-A 6024

Université Blaise Pascal

34 av. Carnot

63000 Clermont-Ferrand

Tél. 0473 40 62 57 / Fax 04 73 40 64 82

E-Mail : brauer@srvpsy.univ-bpclermont.fr

## Équipes partenaires :

- Sociologie, Histoire, Anthropologie des Dynamiques Culturelles (SHADYC), CNRS UMR 8562, École des Hautes Études en Sciences Sociales, 2 rue de la Charité, 13002 Marseille
- INSEAD, Boulevard de Constance, 77305 Fontainebleau Cedex
- Institute of Cognitive Sciences, University of Colorado, CB 345, Boulder, CO 80309-0345, États-Unis.

## Rappel des enjeux et objectifs

Si l'on compte les femmes, les personnes d'origine étrangère, les homosexuels, les personnes âgées, et les handicapés, plus de 80 % des personnes vivant en France font partie de groupes qui sont parfois victimes d'actes discriminatoires. Cette discrimination n'est pas seulement inacceptable d'un point de vue éthique, elle affecte aussi le développement intellectuel et économique de la France, dans la mesure où elle diminue les chances des membres de groupes discriminés d'atteindre des postes de responsabilité. L'objectif général de notre projet est d'examiner pourquoi les groupes peu puissants sont fréquemment la cible de préjugés et de stéréotypes. En collaboration avec des sociologues et des anthropologues, notre but est de comprendre les processus psychologiques impliqués dans les relations entre groupes dominants et groupes dominés.

Il semble exister dans la littérature des résultats contradictoires dans les recherches récentes sur les groupes n'ayant pas le même degré de pouvoir. Alors que certains travaux arrivent à la conclusion que les membres de groupes puissants sont plus biaisés que les membres de groupes peu puissants (Lorenzi-Cioldi, 1998; Sedikides, 1997), d'autres travaux ne mettent pas en évidence cette asymétrie de biais (Brauer, 2001; Brauer et al., 2000; Brauer et al., sous presse; Chambres & Marescaux, 1998; Chambon, 1998). Pour expliquer ces résultats, en apparence contradictoires, l'explication la plus probable semble la suivante : les groupes puissants sont « objectivement » plus hétérogènes que les groupes sans pouvoir. Cette différence est perçue de manière relativement exacte par tous les individus, aussi bien ceux appartenant aux groupes à pouvoir élevé que ceux appartenant aux groupes à pouvoir faible. Par conséquent, il y aurait une différence entre groupes puissants et non puissants, mais cette différence ne serait pas liée à un biais de la personne qui perçoit cette différence (certains individus sont plus biaisés que d'autres) mais elle reposerait sur les caractéristiques réelles des personnes cibles (certains groupes sont réellement plus homogènes que d'autres). L'objectif du projet scientifique décrit ici est de tester l'hypothèse selon laquelle les groupes puissants sont « objectivement » plus hétérogènes que les groupes sans pouvoir.

## Rappel du calendrier des travaux

Nous avons effectué trois études, dont deux en laboratoire et une sur le terrain (voir la description des résultats ci-dessous). Trois études supplémentaires sont prévues pour l'année universitaire prochaine.

## État d'avancement à mi-parcours (septembre 2002)

L'objectif principal de nos recherches est d'examiner si les groupes puissants/avantagés sont réellement plus hétérogènes que les groupes non puissants/désavantagés. Si c'est le cas, notre deuxième objectif est d'identifier les mécanismes médiateurs responsables de cette différence. La question d'hétérogénéité est d'une importance considérable car il a été montré que les groupes homogènes sont plus souvent la cible de stéréotypes et de préjugés que les groupes hétérogènes.

Dans une première étude, effectuée en laboratoire, nous avons créé deux groupes de quatre participants de façon aléatoire. Un groupe était mis en position de pouvoir, l'autre non. En effet, les membres d'un groupe des « juges » devaient évaluer le travail des membres du groupe des « ouvriers » et décider de leur récompense. Après une phase de familiarisation, l'expérimentateur demandait aux membres des deux groupes d'effectuer des tâches dites d'entraînement pendant lesquelles ils étaient filmés. Ensuite, l'expérimentateur demandait aux participants de s'auto-présenter un par un devant une caméra vidéo. Les résultats montrent que les membres de groupes puissants parlent plus longtemps d'eux-mêmes, mentionnent davantage d'intérêts et d'activités préférées, et se décrivent plus en termes abstraits et dispositionnels lors des auto-présentations. De plus, on demandait à des observateurs « aveugles » de visionner les enregistrements vidéo sans les informer du statut de pouvoir des groupes. Ces observateurs considèrent les groupes puissants comme plus hétérogènes que les groupes non puissants.

Dans une deuxième étude, effectuée en collaboration avec l'équipe des économistes de l'INSEAD, Fontainebleau, nous

nous sommes penchés sur les différences de variabilité entre les officiers et les soldats. Nous leur avons demandé de remplir un questionnaire dans lequel nous mesurons un grand nombre de préférences et habitudes. Les résultats confirment notre hypothèse de départ. Si c'est le type d'émissions regardées à la télévision, le style de musique qu'ils écoutent fréquemment, la catégorie de films vus au cinéma, le type de restaurants fréquentés, la couleur préférée ou la première boisson bue le matin, il y a plus de variabilité dans le groupe des officiers que dans le groupe des soldats.

Dans une troisième étude, nous voulions examiner le même phénomène mais en mesurant la variabilité de manière plus implicite. Les participants venaient au laboratoire par paire et l'expérimentateur les attribuait ou bien à un rôle puissant (l'enquêteur-policier) ou bien à un rôle non-puissant (le témoin). L'enquêteur-policier avait pour tâche d'interroger le témoin sur une scène de crime. À la fin de l'expérience, on demandait à chacun des participants de lire un consentement à l'exploitation des données à voix haute et de signer la feuille. En accord avec nos prédictions, il y a plus de variabilité dans le groupe des enquêteur-policiers que dans le groupe des témoins quant à la vitesse de lecture et la taille de la signature. Les enquêteur-policiers avaient aussi tendance à poser leur signature plus au milieu sur la feuille et à parler avec plus de dynamisme.

Dans l'ensemble, les trois études vont dans le sens de notre hypothèse initiale : les membres de groupes puissants sont plus hétérogènes et plus différents les uns des autres que les membres de groupes non-puissants.

## Programme de travail prévu pour l'année 2003

Pendant la deuxième phase du projet, notre objectif sera d'identifier les mécanismes médiateurs à l'origine de la différence de variabilité observée entre groupes puissants et groupes non-puissants. Deux mécanismes médiateurs ont été suggérés : (1) Simon et Brown (1987) ont proposé que les groupes désavantagés valorisent davantage la similarité car c'est pour eux un moyen d'augmenter la cohésion du groupe et ainsi de faire face à la situation menaçante dans laquelle ils se trouvent. (2) Dans un article de revue récent, Keltner, Gruenfeld, et Anderson (sous presse) ont suggéré que les membres de groupes désavantagés se caractérisent par une inhibition comportementale, c'est-à-dire par une inhibition des réactions spontanées qui sont l'expression de leurs traits de caractère, leurs attitudes, et leurs humeurs. Notre objectif est d'examiner ces deux mécanismes.

Dans une première étude, nous allons à nouveau créer deux groupes de quatre participants dans le laboratoire. Comme dans la première étude mentionnée plus haut, un groupe aura du pouvoir sur l'autre groupe. L'élément nouveau est que chaque groupe contiendra un compère travaillant pour l'expérimentateur. Par conséquent, chaque groupe se composera de trois participants naïfs et un compère. Après une phase de familiarisation, nous mesurerons à quel point les

membres des deux groupes valorisent la similarité à l'intérieur de leur groupe. Après, le compère fera un comportement socialement inacceptable (ex : il fait une remarque raciste et xénophobe). Si les prédictions de Simon et Brown (1987) sont exacts nous devrions trouver que les membres des groupes non-puissants valorisent plus la similarité et sanctionnent plus fortement le compère déviant que les membres des groupes puissants.

Une deuxième étude examinera l'extrémisme attitudinal chez les gagnants et les perdants d'un match de football. En effet, l'équipe gagnante a temporairement un statut de pouvoir par rapport à l'équipe perdante. Nous contacterons les membres d'équipes de football jouant dans les ligues régionales et nous leur demanderons de bien vouloir remplir un questionnaire immédiatement après le match. Dans ce questionnaire nous mesurerons une multitude d'attitudes envers le football (ex : la qualité du terrain, l'impartialité de l'arbitre, l'accueil à l'extérieur). Si Keltner et al. (sous presse) ont raison, les membres de l'équipe gagnante devraient avoir des attitudes plus extrêmes que les membres de l'équipe perdante.

L'idée de la temporalité du pouvoir sera examinée aussi dans une troisième étude. Les participants seront des clients d'un notaire ayant accepté de collaborer avec nous. On deman-

dera à ces clients de remplir un questionnaire dans lequel nous mesurerons un grand nombre de préférences et habitudes mais aussi leurs attitudes envers une plusieurs sujets d'actualité. La moitié des participants rempliront ce questionnaire en étant assis sur la chaise du client (devant le bureau), l'autre moitié en étant assis sur la chaise du notaire (derrière le bureau). Dans des études antérieures (Chen, Lee-Chai, & Bargh, 2001), il a été montré que cette procédure est une manipulation subtile du pouvoir ressenti. Nous prédisons que les clients en condition « pouvoir élevé » (assis sur la chaise du

notaire) seront plus différents les uns des autres quant à leurs préférences et habitudes et qu'ils auront des attitudes plus extrêmes que les clients dans la condition « pouvoir faible » (assis sur la chaise du client).

En résumé, notre objectif est d'examiner les variables qui médiatisent l'effet du pouvoir sur la variabilité intra-groupe. Une connaissance de ces variables médiatrices contribuera à une meilleure compréhension du phénomène observé et à mettre en place des programmes d'intervention visant à améliorer la situation de groupes désavantagés.

