

La théorie de l'identité sociale et la théorie de l'auto-catégorisation : le Soi, le groupe et le changement social



Laurent Licata¹

1. Université libre de Bruxelles,
<<http://www.ulb.ac.be/psycho/psysoc/Collaborators/licata.htm>>

Développée par Henri Tajfel dès les années 1970, la théorie de l'identité sociale, que John Turner et ses collaborateurs ont complétée par la théorie de l'auto-catégorisation dans les années 1980, exerce depuis lors une influence prépondérante sur les approches psychosociales du groupe, de l'identité et des relations intergroupes. Ces théories sont aujourd'hui incontournables, que l'on s'intéresse à des thèmes aussi divers que les stéréotypes, les préjugés et la discrimination, les conflits entre groupes sociaux, le racisme, les identités sexuelles, les émeutes, les mouvements sociaux ou l'intégration des minorités culturelles. Cependant, c'est souvent à une version simplifiée de ces théories que l'on fait référence. Or, il y a davantage à en retenir que le simple besoin de différenciation positive ! Cet article se propose de retourner aux textes originaux et de présenter ces théories dans toute leur complexité.

Laurent Licata est docteur en Sciences psychologiques et professeur assistant au Service de Psychologie Sociale de l'Université Libre de Bruxelles. Ses recherches actuelles portent sur la mémoire collective de la colonisation, les processus de réconciliation intergroupes et les contacts interculturels. Il a co-édité avec Margarita Sanchez-Mazas *L'Autre : Regards psychosociaux* (Presses universitaires de Grenoble, 2005) et publié divers chapitres et articles.

Pour citer cet article :

Licata L. (2007). La théorie de l'identité sociale et la théorie de l'auto-catégorisation : le Soi, le groupe et le changement social. *Revue électronique de Psychologie Sociale*, n°1, pp. 19-33. Disponible à l'adresse suivante : <<http://RePS.psychologie-sociale.org>>.



Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

La théorie de l'identité sociale

S'il fallait situer la théorie de l'Identité Sociale dans une catégorie de théories, le plus simple serait d'examiner au préalable son objet d'étude comme premier critère de classification. Ce choix nous mènerait alors à voir en la théorie de l'identité sociale une théorie des relations intergroupes. Elle se focalise en effet sur les relations entre groupes sociaux plutôt que sur les relations entre individus et groupes d'appartenance. Nous verrons cependant que cette perspective intergroupe a permis à la théorie de l'identité sociale de contribuer de manière sans doute décisive à la compréhension de ce dernier type de relation.

En tant que théorie des relations intergroupes, la théorie de l'identité sociale se distingue d'autres approches théoriques antérieures. En particulier, elle répond à un souci explicite de démarcation par rapport aux approches « individualistes » des relations – souvent des conflits – entre groupes. Ces approches – par ailleurs très diverses – avaient en commun de tenter d'expliquer les rapports entre groupes sociaux en se focalisant sur des processus psychologiques individuels. Par exemple, la théorie de la personnalité autoritaire d'Adorno *et al.*, inspirée par la psychanalyse, situe les causes de l'antisémitisme dans une configuration particulière de personnalité se manifestant par une tendance à l'ethnocentrisme : attitudes positives à l'égard de l'endogroupe ; attitudes négatives à l'égard des exogroupes ; conviction que les exogroupes sont inférieurs. Cette structure autoritaire de personnalité se formerait à la suite de la répression, lors de la petite enfance, de tendances agressives envers des parents trop sévères et s'actualiserait dans la projection de ces tendances sur les groupes minoritaires. La théorie du bouc émissaire repose également sur une dynamique de frustration-agression.



La théorie de l'identité sociale se distingue aussi de la principale théorie des relations entre groupes à avoir adopté une perspective réellement 'intergroupe', à savoir la théorie des conflits réels de Sherif (1966). Selon cette théorie, les relations entre groupes peuvent être soit compétitives, soit coopératives. Lorsque des groupes sont en compétition pour l'obtention de ressources rares et valorisées, qu'elles soient de nature concrète (biens matériels ou territoires) ou abstraite (pouvoir, biens symboliques), des conflits émergent. Par contre, dans des situations où l'obtention de ressources rares et valorisées nécessite la poursuite par les membres des deux groupes d'un objectif commun – ou but supra-ordonné –, la coopération entre groupes entraîne des relations harmonieuses. Ce seraient donc les caractéristiques objectives de la situation qui, en déterminant la nature des relations entre groupes sociaux – compétition ou coopération – entraîneraient l'apparition des préjugés et des biais pro-endogroupes.

Selon Tajfel et Turner (1986), la théorie des conflits réels, bien qu'elle représentait une avancée significative par rapport aux théories individualistes, ne portait pas suffisamment d'attention ni aux processus qui sous-tendent le développement et le maintien de l'identité groupale, ni aux effets potentiellement autonomes que ces aspects 'subjectifs' de l'appartenance groupale peuvent avoir sur le comportement intra-groupe et inter-groupe. La théorie de l'identité sociale se présente ainsi comme un complément plutôt que comme une théorie concurrente à celle de Sherif.

Comportements interindividuels et comportements intergroupes

Tajfel et Turner (1986¹) prennent pour point de départ une distinction conceptuelle entre comportements interindividuels et comportements intergroupes. Ils situent ces deux types de comportements de part et d'autre d'un continuum sur lequel les différentes formes de comportement social peuvent être situées. À l'extrémité interindividuelle, on trouve des interactions entre deux ou plusieurs individus qui sont entièrement déterminées par leurs relations interpersonnelles et par leurs caractéristiques individuelles. Ces interactions ne sont par contre absolument pas affectées par les catégories ou groupes sociaux auxquels ces individus appartiennent respectivement. À l'autre extrémité se situent des interactions entre deux ou plusieurs individus (ou groupes d'individus) qui sont entièrement déterminées par leurs appartenances groupales, et guère par leurs relations interindividuelles. Tajfel et Turner citent comme exemple de comportements caractéristiques du pôle interindividuel des relations entre époux ou entre vieux amis ; et comme exemple d'interactions caractéristiques du pôle intergroupe le comportement de soldats lors d'une bataille ou celui de représentants de groupes sociaux assis à la table des négociations lors d'un conflit intergroupe. Ils précisent que ces exemples sont extrêmes et que des formes pures de comportements se trouvant à l'une ou l'autre des deux extrémités sont en réalité improbables dans des situations sociales réelles.

Partant de cette première distinction conceptuelle, Tajfel et Turner (1986) formulent la question empirique à laquelle leur théorie devra répondre, à savoir : quelles sont les conditions qui déterminent l'adoption de formes de comportement social s'approchant de l'une ou de l'autre de ces extrémités ? Dans quelles situations les gens auront-ils tendance à se comporter en tant qu'individus ou en tant que membres de groupes sociaux ?

Afin d'y répondre, ils introduisent trois autres distinctions. Ainsi, trois continua sont associés au continuum interindividuel / intergroupe du comportement social : le continuum opposant un système de croyances en la *mobilité sociale* à un système de croyances au *changement social* ; celui opposant la *variabilité* des comportements et des attitudes envers les membres de l'exogroupe à l'*uniformité* de ces comportements et attitudes ; et celui opposant la perception des membres de l'exogroupe en termes de leurs *caractéristiques personnelles* à leur perception en tant qu'*exemplaires indifférenciés* de la même catégorie.

Mobilité sociale contre changement social

Le système de croyances en la *mobilité sociale* repose sur l'idée qu'il est possible pour un individu appartenant à un groupe social de quitter individuellement ce groupe pour en intégrer un autre. Les frontières entre groupes sont donc perçues comme étant perméables. Cette caractéristique est particulièrement

1. Adaptation d'un chapitre initialement paru en 1979 sous le titre « An integrative theory of intergroup conflict » dans l'édition originale du même livre.

importante pour les changements de groupe « vers le haut » ; lorsque l'individu appartient à un groupe désavantagé et qu'il souhaite changer de statut social en devenant membre d'un groupe de statut plus prestigieux. L'idéologie libérale nord-américaine, postulant l'idéal du *self-made man* grimpant seul les échelons de la hiérarchie sociale, serait l'exemple type d'un tel système de croyances

À l'autre extrémité de ce continuum se situe un système de croyances selon lequel la nature et la structure des relations entre groupes sociaux au sein de la société sont caractérisées par une forte stratification. Selon ces croyances, il serait impossible à un individu d'accéder à un groupe socialement plus prestigieux, les frontières entre groupes étant jugées imperméables. Le changement ne peut alors s'entrevoir qu'à travers le *changement social*. Celui-ci qui ne peut s'effectuer qu'à travers des actions collectives visant à changer la structure hiérarchique de la société.

Tajfel et Turner (1986) insistent sur le fait qu'il s'agit là de systèmes de croyances qui ne coïncident pas forcément terme à terme avec la réalité objective, cependant « on doit s'attendre à rencontrer une corrélation marquée entre le degré de stratification objective dans un système social (de quelque manière qu'il soit mesuré) et la diffusion sociale et l'intensité du système de croyances au 'changement social' » (p. 10).

Rattlers and Eagles (Sherif et al., 1954/1961)



Ce second continuum est associé au premier dans la mesure où une personne qui croirait en la mobilité individuelle aurait tendance à adopter des comportements de type interindividuel alors qu'une personne croyant au changement social aurait tendance à adopter des comportements intergroupes. Sans cela, aucune action collective ne pourrait avoir lieu.

Variabilité ou uniformité des comportements envers les membres de l'exogroupe

Plus les membres d'un groupe se situent près de l'extrémité 'changement social' du continuum des systèmes de croyances et de l'extrémité 'intergroupe' du continuum des comportements sociaux, plus ils feront preuve de comportements uniformes à l'égard des membres de l'exogroupe pertinent. À l'inverse, une situation à proximité des pôles 'mobilité sociale' et comportements 'interpersonnels' correspondra à une plus grande variété de comportements envers les membres de l'exogroupe.

Perception de l'exogroupe comme étant hétérogène ou homogène

Selon Tajfel et Turner (1986), la perception de l'exogroupe est intimement associée à ces trois continua : plus les membres d'un groupe se situent près de l'extrémité 'changement social' du continuum des systèmes de croyances et de l'extrémité 'intergroupe' du continuum des comportements sociaux, plus ils auront tendance à traiter les membres de l'exogroupe comme des exemplaires indifférenciés d'une catégorie sociale unifiée, plutôt que selon leurs caractéristiques individuelles. C'est à partir de ce continuum de la perception intergroupe que l'on peut aborder l'étude des stéréotypes.

En articulant ces quatre dimensions, la théorie de l'identité sociale représente, selon ses auteurs, « une approche de la psychologie sociale des relations intergroupes qui prend en compte les réalités sociales ainsi que leur réflexion dans le comportement social à travers la médiation de systèmes de croyances socialement partagés » (p. 11). Elle constitue donc bien une tentative d'articulation des niveaux d'analyse identifiés par Doise.

Le rôle important dévolu aux systèmes de croyances différencie cette théorie de la théorie des conflits réels (Sherif, 1966). Comme nous l'avons vu, selon cette dernière, la réalité objective (coopération ou compétitions réelles) déterminerait directement la nature des relations entre groupes et des comportements sociaux qui y sont associés. Dans la théorie de l'identité sociale, les effets des caractéristiques objectives de la situation ne sont pas niés, mais ils sont médiatisés par ces systèmes de croyances. Selon Tajfel et Turner (1986), la théorie des conflits réels ne permet pas de comprendre les situations, pourtant souvent observées, où les membres de groupes minoritaires ou dominés, loin d'initier des conflits, font preuve d'une tendance à favoriser l'exogroupe majoritaire ou dominant et à dénigrer l'endogroupe. Ce serait le cas par exemple des Afro-Américains, des Canadiens Français, des Maoris de Nouvelle Zélande ou des Bantous Sud-Africains (du moins à l'époque où écrivaient Tajfel & Turner). La théorie des conflits réels prédirait qu'une situation de bas statut ou de subordination entraînerait un antagonisme envers le groupe dominant ou de haut statut et provoquerait le conflit social.

« Une distribution inégale de ressources objectives promeut un antagonisme entre groupes dominants et groupes dominés »

L'existence de systèmes de croyances, qui se développeraient à partir des situations inégalitaires réelles et participeraient à leur légitimation, en restreignant par exemple les possibilités de comparaisons intergroupes à des groupes de statuts comparables, pourrait contribuer à expliquer cette tendance au statu quo. Par contre, cette explication ne permettrait pas de rendre compte des situations de changement dans les relations intergroupes. Ces changements peuvent apparaître très soudainement, et parfois en l'absence de modifications dans la nature des relations hiérarchiques objectives entre groupes sociaux. C'est le cas par exemple du mouvement des droits civils des Noirs américains qui, dans les années 60 et 70 ont rejeté les évaluations négatives de leur groupe social et ont développé une identité positive ethnocentrique. D'après Tajfel et Turner (1986), l'élément critique à la base de ce type de mouvement social serait la recherche d'une identité groupale positive. Ce serait à partir de cette quête identitaire que les groupes sociaux désavantagés en viendraient à revendiquer une répartition plus juste de ressources rares et valorisées entre les groupes : « Une distribution inégale de ressources objectives promeut un

antagonisme entre groupes dominants et groupes dominés, à condition que ce dernier groupe rejette son image précédemment acceptée et consensuellement négative, et avec elle le statu quo, et commence à œuvrer au développement d'une identité groupale positive » (p. 13). De même que, dans certaines conditions, les membres de groupes désavantagés peuvent se mobiliser afin d'amener un changement social, il faut souligner que les membres de groupes de haut statut peuvent se mobiliser afin de maintenir l'identité sociale favorable attachée à leur situation privilégiée.

Catégorisation sociale, comparaison sociale et identité sociale

Tajfel et Turner adoptent une définition 'subjectiviste' du groupe social : « Une collection d'individus qui se perçoivent comme membres de la même catégorie sociale, partagent quelque engagement émotionnel dans cette définition commune d'eux-mêmes, et atteignent un certain degré de consensus à propos de l'évaluation de leur groupe et de leur appartenance à celui-ci » (1986, p. 15). Dans ce système théorique, le processus de catégorisation sociale joue un rôle primordial. Tajfel définit la catégorisation sociale comme « un système d'orientation qui crée et définit la place *particulière* d'un individu dans la société » (Tajfel, 1972, p. 293). À la suite de ses travaux sur le processus de catégorisation avec Wilkes, Tajfel avait mis en évidence les effets de la différenciation catégorielle : une accentuation des différences entre les éléments appartenant à des catégories différentes et l'accentuation des ressemblances entre les éléments appartenant à une même catégorie. Les objets catégorisés nous semblent plus similaires entre eux qu'ils le sont réellement ; et plus différents des objets classés dans d'autres catégories qu'ils le sont réellement. La fonction principale de ce processus est d'organiser et de réduire la complexité du réel. La catégorisation sociale permet à l'individu de reconnaître la manière dont la réalité sociale est divisée en catégories et, surtout, de savoir quelles sont les catégories auxquelles il appartient et quelles sont celles auxquelles il n'appartient pas.

Or, les expériences que Tajfel et ses collègues ont menées dans le cadre du paradigme des groupes minimaux (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971) ont montré qu'une catégorisation arbitraire des sujets, en l'absence de tout enjeu objectif ou de relations particulières entre groupes ou entre individus, suffit à faire apparaître des comportements discriminatoires favorisant l'endogroupe (le *biais pro-endogroupe*²). La simple catégorisation serait donc la condition minimale suffisante pour entraîner une forme de comportement discriminatoire.

C'est en s'appuyant sur la théorie de la comparaison sociale de Festinger (1954) que Tajfel propose d'expliquer ces résultats expérimentaux ainsi que les phénomènes similaires observés dans les situations intergroupes naturelles. Pour rappel, la question qui préoccupait Festinger consistait à déterminer

2. La discrimination s'y manifeste à travers la distribution de ressources entre membres de l'endogroupe et membres de l'exogroupe

ce qui mène un individu à considérer une proposition comme vraie, à lui accorder le statut de croyance. Festinger distingue les sources de validation des croyances, opinions et attitudes individuelles selon leur caractère physique (à une extrémité d'un continuum) ou social (à l'autre extrémité). Ainsi, certaines croyances – concernant par exemple la taille ou la solidité d'un objet – peuvent être validées physiquement, à travers la perception individuelle, alors que d'autres ne le peuvent pas. Dans ces derniers cas – par exemple, dans le cas de la validation d'une opinion –, l'individu doit faire appel à autrui et avoir recours à la validation sociale. Dans sa théorie de la comparaison sociale (1954), cette motivation *épistémique* se complète d'une motivation *narcissique* lorsque la validation sociale a pour objet les capacités individuelles. Selon Festinger, à la différence des croyances et des opinions, ces capacités sont ordonnées sur une échelle de valeurs. Dans ce cas, l'individu est non seulement motivé à acquérir une perception claire de ses capacités, mais également à se positionner de manière avantageuse par rapport à autrui. Les travaux de Festinger se cantonnaient à un niveau d'analyse inter-individuel. C'est cependant sur sa théorie de la comparaison sociale que Tajfel, en l'adaptant aux relations entre groupes, établira la base motivationnelle de la théorie de l'identité sociale. C'est cette perspective comparative qui met la catégorisation sociale en rapport avec l'identité sociale. De même que les individus acquièrent ou maintiennent une estime de soi positive en se comparant positivement à d'autres individus, ils ne peuvent acquérir une identité sociale positive qu'en se comparant positivement aux membres d'autres catégories sociales.

L'identité sociale est définie comme « cette *partie* du concept de soi qui provient de la conscience qu'a l'individu d'appartenir à un groupe social (ou à des groupes sociaux), ainsi que la valeur et la signification émotionnelle qu'il attache à cette appartenance » (Tajfel, 1981, p. 255). En d'autres termes, l'identité d'un individu peut être conçue comme dépendante de ses appartenances groupales, et en particulier de la différenciation qui existe entre son groupe d'appartenance (ou ses groupes d'appartenance) et d'autres groupes.

À partir de ces relations entre facteurs cognitifs (la catégorisation sociale) et motivationnels (la volonté de se distinguer positivement sur une échelle de valeurs), Tajfel propose les principes de base de la théorie de l'identité sociale :

- (1) Les individus cherchent à atteindre ou à maintenir une identité sociale positive ;
- (2) Une identité sociale positive est basée en grande partie sur des comparaisons favorables qui peuvent être établies entre l'endogroupe et des exogroupes pertinents : l'endogroupe doit être perçu comme positivement différencié par rapport aux exogroupes pertinents ; et
- (3) Lorsque l'identité sociale est insatisfaisante, les individus essaieront de quitter leur groupe actuel et de rejoindre un groupe positivement évalué et/ou de rendre leur groupe actuel plus favorablement distinct.

La théorie de l'identité sociale répond ainsi à la question de départ, à savoir : dans quelles conditions des formes de comportement social s'approchant du pôle interindividuel ou du pôle intergroupe seront-elles adoptées ? Dans les situations réelles, il faut au préalable que certaines conditions soient réunies. Ainsi, il faut que le groupe d'appartenance ait une importance subjective pour l'individu : il doit s'y identifier. De plus, la situation doit être telle qu'elle rend possibles des comparaisons intergroupes sur des dimensions évaluatives. Certaines dimensions de comparaison entre groupes sont moins associées à des évaluations (par exemple, le fait de porter ou non des lunettes) que d'autres (par exemple, la couleur de la peau aux États-Unis). Enfin, le groupe de

comparaison doit être perçue comme pertinent. La similarité, la proximité et la saillance due à la situation sont des facteurs qui déterminent la ‘comparabilité’ de deux catégories sociales. Ainsi, par exemple, on peut supposer que les Flamands ou les Français seront des groupes de comparaison plus pertinents que les Esquimaux pour les Wallons.



Les stratégies

Lorsque ces conditions sont réunies, la théorie de l'identité sociale prédit que les individus adopteront des comportements intergroupes lorsque, d'une part, leur identité sociale est insatisfaisante – dans le cas d'un groupe défavorisé – ou menacée – dans le cas d'un groupe favorisé. D'autre part, il faut que la situation, ou plus précisément le système de croyances relatives à la situation sociale soit tel que l'adoption de stratégies individuelles destinées à rétablir ou à acquérir une identité sociale positive soit jugée impossible (ou extrêmement indésirable). Plus précisément, Tajfel (1981) distingue quatre ensembles d'attributs socio-psychologiques de la stratification sociale susceptibles de déterminer différentes formes de comportement social. Le premier consiste en un consensus à travers *tous* les groupes impliqués que les critères de stratification sociale sont légitimes et stables (peu susceptibles de changer). Le second consiste en un consensus, existant dans un ou plusieurs groupes, au sujet de l'idée selon laquelle ces critères ne sont ni légitimes, ni impossibles à changer. Le troisième apparaît lorsqu'un ou plusieurs groupes croient que les critères de stratification sociale sont illégitimes mais impossibles à changer. Enfin, le quatrième apparaît lorsque l'un ou plusieurs des groupes concernés estiment ces critères légitimes mais instables.

Ce n'est que lorsque la mobilité sociale est écartée en tant que possibilité d'atteindre une identité sociale valorisée et que la stratification sociale est considérée comme illégitime et instable (deuxième ensemble d'attributs) que des stratégies collectives visant au changement social peuvent être envisagées. Ces stratégies ne mènent pas forcément au conflit intergroupe. En effet, des stratégies 'cognitives' peuvent être adoptées afin d'améliorer l'image du groupe social : revaloriser des dimensions de comparaison préexistantes (redéfinition des attributs du groupe) – comme par exemple revendiquer leur apparence africaine pour les Noirs américains, comme ce fut le cas lors du mouvement *Black is beautiful* dans les années 1960³ – ou proposer des dimensions de comparaison plus avantageuses (créativité sociale) – comme par exemple mettre en avant l'art de vivre plutôt que la performance économique chez les gens du Sud de la France ; ou encore se comparer à un exogroupe moins prestigieux (comparaison sociale inférieure). Par contre, les membres du groupe désavantagé peuvent tenter, à travers des stratégies de compétition sociale, de modifier à leur avantage la situation intergroupe en renversant les positions relatives de l'endogroupe et de l'exogroupe sur une dimension de comparaison

3. Pour plus d'information au sujet de ce mouvement, voir http://en.wikipedia.org/wiki/Black_is_beautiful

pertinente (Tajfel & Turner, 1986). Dans la mesure où ces dimensions de comparaison ont pour objet la distribution de ‘ressources rares et valorisées’, cette situation peut en effet déboucher sur un conflit ouvert entre les deux groupes tel qu’il est décrit par la théorie des conflits réels (Sherif, 1961).

La dynamique motivée par la recherche d’une identité sociale positive ne donne donc lieu à un réel changement social que lorsque des conditions précises sont réunies. Lorsque ce n’est pas le cas, l’adoption de stratégies de mobilité individuelle ou de créativité sociale n’entraîne pas une modification en profondeur de la structure sociale. Nous le constatons donc, la théorie de l’identité sociale se présentait avant tout comme une théorie du changement social. Inspirée par le marxisme, elle possède une forte connotation politique et revendique une pertinence pour la compréhension des phénomènes politiques contemporains. Mais ses implications psychologiques concernant le rôle des appartenances groupales dans la constitution du Soi ont également suscité l’intérêt et inspiré les recherches des psychologues sociaux. La théorie de l’auto-catégorisation a ensuite approfondi les aspects cognitifs de l’identité sociale.

La théorie de l’auto-catégorisation

Après le décès d’Henry Tajfel en 1982, John Turner et les membres de son équipe ont poursuivi les travaux entrepris dans le cadre de la théorie de l’identité sociale. C’est dans son prolongement qu’ils vont proposer une théorie dont l’objet central n’est plus les relations entre groupes sociaux, mais bien le groupe social. L’identité sociale était conçue comme un facteur explicatif des comportements intergroupes – particulièrement la discrimination et le conflit – dans la théorie de l’identité sociale ; elle devient l’objet même d’étude dans la théorie de l’auto-catégorisation. Cette théorie ne cherche pas à expliquer un type particulier de comportement, mais bien à comprendre dans quelles conditions des individus sont capables de se comporter comme un groupe. Elle a donc une portée plus générale puisqu’elle peut s’appliquer à toute situation où l’identité sociale est impliquée. Il s’agit, selon ses auteurs (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987), d’une théorie générale du groupe social.

Au cœur de la théorie

Concept de soi, catégorisation et comparaison sociales

Alors que l’explication de la théorie de l’identité sociale reposait sur une articulation entre facteurs cognitifs et motivationnels, la théorie de l’autocatégorisation se présente comme une théorie socio-cognitive. A la base de cette théorie se trouve en effet l’idée selon laquelle les représentations cognitives du soi prennent la forme d’auto-catégorisations : « des groupements cognitifs de soi-même et de quelque classe de stimuli comme étant les mêmes (identiques, similaires, équivalents, interchangeables, etc.) en contraste avec quelque autre classe de stimuli » (Turner et al., 1987, p 44). Ces catégorisations sociales existent en tant que parties d’un système hiérarchique de classification dont les niveaux supérieurs incluent entièrement les niveaux inférieurs. Le degré d’abstraction d’une catégorisation correspond au degré d’ ‘inclusivité’ des catégories de ce niveau. Ainsi, par exemple, la catégorie ‘fauteuil’ inclut les catégories ‘fauteuils en bois’ et ‘fauteuils en cuir’ mais est elle-même incluse dans la catégorie plus abstraite des ‘meubles’. Plus particulièrement, lorsque la catégorisation est sociale, Turner distingue trois niveaux

d'abstraction correspondant à trois formes d'auto-catégorisation. Le niveau le plus concret est le niveau individuel, le niveau intermédiaire est le niveau groupal et le niveau le plus abstrait correspond à la catégorisation de soi en tant qu'être humain. Turner traduit ainsi de manière plus formelle, en s'appuyant entre autres sur les théories cognitives de la catégorisation développées par Bruner et Rosch, l'idée du continuum interindividuel – intergroupe présent dans la théorie de l'identité sociale.

Selon la théorie de l'auto-catégorisation, le fonctionnement du concept de Soi dépend de la situation. Il comprend de nombreuses composantes. Parmi ces différentes 'images de soi' possibles, certaines seront rendues saillantes en fonction de la situation spécifique dans laquelle l'individu se trouve. Ainsi, l'identité masculine d'un individu peut être activée s'il se trouve dans une situation qui requiert une comparaison avec des femmes ; le même individu peut se catégoriser comme plombier ou médecin si la situation induit une comparaison avec d'autres groupes professionnels. Cette image de soi émerge donc en fonction d'une interaction entre les caractéristiques de l'individu et celles de la situation dans laquelle il se trouve. En particulier, Turner propose que les auto-catégorisations, à quelque niveau d'abstraction que ce soit, tendent à se former et à devenir saillantes à travers des comparaisons de stimuli définis comme étant membres de la catégorie inclusive immédiatement supérieure. Par exemple, on se catégorisera en tant qu' 'immunologistes' en se comparant aux 'généticistes' qui font également partie de la catégorie plus inclusive des 'biologistes' alors que l'on se catégorisera en tant que 'biologistes' si la catégorie de comparaison n'est pas incluse dans le niveau d'abstraction directement supérieur aux 'immunologistes', comme les 'physiciens'.

« si votre identité régionale est saillante, vous aurez tendance à percevoir peu de différences entre les habitants de votre région et beaucoup de différences entre ceux-ci et les habitants de la région voisine »

La formation des catégories – le processus de catégorisation – suit le principe du *méta-contraste*. Selon ce principe, une collection de stimuli aura plus de chance d'être catégorisée comme une entité si les différences entre ces stimuli (différences intra-catégorielles), selon des dimensions de comparaison pertinentes, sont perçues comme étant moindres que les différences entre cette collection de stimuli et d'autres stimuli (différences inter-catégorielles).

Il s'ensuit que la catégorisation en tant qu'individu (le degré le plus concret d'abstraction) est basée sur des comparaisons entre soi et des membres de l'endogroupe, que les catégorisations en endogroupe et exogroupe sont basées sur des comparaisons entre êtres humains et que la catégorisation en tant qu'être humain se base sur des comparaisons entre espèces (Turner *et al.*, 1987, p. 48).

De plus, selon les produits du processus de catégorisation mis en évidence, comme nous l'avons vu, par Tajfel et Wilkes, la saillance d'une auto-catégorisation amène une accentuation perceptive des similarités intra-catégorielles et des différences inter-catégorielles entre personnes, puisque leurs caractéristiques personnelles sont inférées à partir de leur appartenance à une catégorie. Cela mène ainsi à une perception de similarité accrue entre membres de la même catégorie ainsi qu'à un contraste accru entre membres de l'endogroupe et de l'exogroupe. Par exemple, si votre identité régionale est saillante, vous aurez tendance à percevoir peu de différences entre les habitants de votre région et beaucoup de différences entre ceux-ci et les habitants de la région voisine. Par

contre, si votre identité nationale est saillante, vous percevrez les habitants de la région voisine, ainsi que tous les habitants de votre pays comme semblables entre eux, mais très différents des habitants des autres pays.

Accessibilité et adéquation

Le choix du niveau de catégorisation est le fruit d'une interaction entre les caractéristiques de la situation et celles de l'individu. Ainsi, une catégorie aura d'autant plus de chances de devenir saillante dans un contexte donné qu'elle est cognitivement accessible pour l'individu, et par conséquent de la disposition du sujet percevant à utiliser cette catégorisation particulière (*perceiver readiness*). Cette accessibilité relative dépend des expériences passées de la personne, de ses attentes et motivations actuelles, de ses valeurs, objectifs et besoins. L'individu intervient donc activement dans le choix des catégories qui sont pour lui pertinentes et utiles. Parmi ces caractéristiques personnelles, l'identification subjective de l'individu au groupe joue un rôle primordial : une catégorie est d'autant plus facilement activée que l'on s'y identifie. L'identification, une caractéristique relativement durable, ne doit donc pas être confondue avec la saillance d'une identité sociale, une propriété beaucoup plus sensible au contexte perçu.

A	Matrix 1												
	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7
MIP MD	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25
	Matrix 2												
B	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11
	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29
	Matrix 3												
	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25

D'autre part, la sélection de la catégorie dépendra également de la qualité de son adéquation avec la réalité (*goodness of fit*) que l'on cherche à se représenter : le sujet recherche une représentation de la réalité en termes de catégories sociales qui lui semble correspondre à ce qu'il perçoit. Cette adéquation a deux aspects : l'*adéquation comparative* (ou structurelle) et l'*adéquation normative*. L'adéquation comparative est définie par le principe de méta-contraste (voir supra). Ce principe définit l'adéquation en termes d'émergence de la 'netteté' d'une catégorie sur un fond contrasté.

Imaginons la situation suivante : vous entrez dans le hall d'une gare. Parmi la foule, vous apercevez plusieurs personnes portant des vêtements très formels (costumes trois pièces ou tailleurs), alors que la plupart des autres personnes sont vêtues de manière informelle. Etant vous-même vêtu d'un jeans usé et d'un T-shirt, vous vous catégorisez parmi les « négligés » et considérez les « stricts » comme un exogroupe. Parmi un ensemble d'individus, les personnes qui se ressemblent tendent à se distinguer par rapport aux autres personnes, permettant ainsi leur catégorisation et l'activation de l'auto-catégorisation correspondante.

L'adéquation normative fait quant à elle référence au contenu et à la signification sociale de la catégorisation. En effet, il ne suffit pas que les comparaisons entre stimuli mènent à la formation de catégories ; il faut également que ces catégories se différencient sur des dimensions congruentes avec les normes qui y sont associées. Ainsi, il faut que la catégorisation adoptée donne sens à la situation perçue (attributs et comportements des individus). Les dimensions de comparaison choisies afin de former les catégories seront celles qui sont socialement chargées de signification. En d'autres termes, il faut qu'elles soient compatibles avec les croyances normatives des sujets qui perçoivent. Oakes résume comme suit la notion d'adéquation : « (...) cela comprend le degré auquel des similarités et des différences observées entre des gens (ou leurs actions) sont perçues comme étant corrélées, d'une manière compatible avec les stéréotypes, avec une division en catégories sociales » (*in* Turner *et al.*, 1987, p. 131). En d'autres termes, nous aurons d'autant plus tendance à assigner une personne à une catégorie sociale déjà connue que cette personne se comporte conformément aux attentes que, inspirés par les stéréotypes, nous avons à l'égard des membres de cette catégorie. Revenons à la situation de la gare. Soudain, une altercation a lieu entre le guichetier – dont vous reconnaissez les origines maghrébines – et une cliente. Celle-ci profère une insulte raciste à son encontre. Parmi les témoins, certains, indépendamment de leur habillement, prennent le parti du guichetier et d'autres celui de la dame. Votre identité antiraciste devient alors saillante et vous prenez parti pour le guichetier. C'est alors cette dernière identité qui inspire vos comportements. Elle est devenue saillante d'autant plus facilement qu'elle est importante à vos yeux (nettement plus qu'une identité en termes de choix vestimentaires). Vous percevez alors les membres du groupe 'raciste' comme semblables, malgré qu'ils soient vêtus différemment, et ce d'autant plus qu'ils se conforment à l'image que vous avez des membres de cette catégorie sociale.

La dépersonnalisation

La catégorisation sociale s'accompagne d'un phénomène de *dépersonnalisation*. Il s'agit d'une redéfinition cognitive du soi qui ne se définit plus à partir d'attributs uniques et de différences individuelles mais bien en fonction des appartenances sociales partagées et des stéréotypes qui y sont associés : « La dépersonnalisation du soi est la stéréotypisation subjective du soi en fonction de la catégorisation sociale pertinente » (Turner, 1999, p. 12). Ce serait ce processus de dépersonnalisation, inhérent au processus de catégorisation sociale, qui transformerait le comportement individuel en comportement collectif, puisque les personnes perçoivent et agissent alors en fonction de conceptions collectives partagées du soi. Les individus adoptent alors les

normes du groupe et orientent leurs comportements en fonction de celles-ci. Pour revenir à l'exemple précédent, le fait que votre identité antiraciste ait été rendue saillante vous mène à mettre de côté vos caractéristiques personnelles, à vous concevoir avant tout comme un membre de cette catégorie, et à vous comporter conformément aux normes associées à cette catégorie. Puisque les autres membres de cette catégorie se réfèrent aux mêmes normes, cela vous permet d'initier une action collective.

Notons que la dépersonnalisation, telle qu'elle est conçue dans le cadre de la théorie de l'autocategorisation, se distingue du concept de désindividualisation. Ce dernier implique une perte d'identité individuelle suite à l'immersion de la personne dans une situation de groupe – telle qu'une foule – et s'accompagne d'une régression vers une forme plus primitive ou inconsciente d'identité : absence de conscience de soi et d'auto-régulation. La dépersonnalisation n'implique quant à elle qu'un changement de niveau de catégorisation de l'identité individuelle à une identité sociale. Il s'agit du fonctionnement normal du Soi et ce passage ne s'accompagne pas d'une perte ou d'une régression. Il correspond au contraire à un besoin d'adaptation à la réalité qui peut être hautement approprié selon les circonstances⁴.

L'antagonisme fonctionnel

Enfin, il existe, selon cette théorie, un *antagonisme fonctionnel*, entre la saillance d'un niveau de catégorisation et les autres niveaux. En effet, la saillance d'un niveau de catégorisation entraîne la perception de similarités entre les membres de la catégorie et de différences entre membres de catégories différentes. Ce processus inhibe la perception de différences intra-catégorielles au niveau subordonné d'abstraction ainsi que la perception de similarités entre classes au niveau supra-ordonné. Par exemple, si la situation induit une comparaison avec les 'physiciens', seule la catégorisation en tant que 'biologiste' sera saillante et les catégorisations en tant qu' 'immunologiste' (au niveau subordonné) et en tant que 'scientifique' (au niveau supra-ordonné) seront inhibées. Ainsi, selon cette théorie, un seul niveau de catégorisation peut être saillant à la fois.

Pour conclure

Certains tenants des théories de l'identité sociale et de l'auto-catégorisation les ont présentées comme un véritable changement de paradigme en psychologie sociale. Ainsi, en plus des domaines d'application les plus directement concernés, comme le nationalisme, les préjugés, les relations interculturelles, les conflits et les processus de réconciliation intergroupe ou l'action collective, de nombreux champs de la psychologie sociale ont été revisités à la lumière de ces deux théories : l'influence sociale, la théorie des jeux, la soumission à l'autorité, l'expérience de la prison de Stanford, les comportements altruistes et la psychologie des organisations n'en sont que des exemples parmi d'autres.

Comme toute théorie digne de ce nom, ces théories ont suscité de nombreuses critiques, qu'il ne nous est pas possible de présenter ici. Cependant, force est de reconnaître l'étonnante vitalité des recherches empiriques et des questionnements théoriques qu'elles ont inspirés, et ce aussi bien au niveau de l'étude de leurs composantes psycho-cognitives qu'à celui de leurs implications sociales et politiques. Ce mouvement semble loin de s'essouffler aujourd'hui.

4. Cependant, d'après Billig, cette manière de concevoir la dépersonnalisation rendrait ces théories inadéquates pour rendre compte des formes extrêmes de préjugés, comme la déshumanisation.

Pour aller plus loin

Azzi, A. E. & Klein, O. (1998). *Psychologie sociale et relations intergroupes*. Paris: Dunod.

Baugnet, L. (1998). *L'identité sociale*. Paris: Dunod.

Deschamps, J.-C., Morales, J. F., Paez, D., & Worchel, S. (1999). *L'identité sociale : la construction de l'individu dans les relations entre groupes*. Saint-Martin-d'Hères (Isère): PUG.

Lexique

Endogroupe (*in-group*) : groupe auquel le sujet appartient.

Exogroupe (*out-group*) : groupe auquel le sujet n'appartient pas.

Biais pro-endogroupe : tendance à favoriser son groupe d'appartenance (endogroupe) par rapport à un autre groupe (exogroupe) à travers des évaluations et des comportements

Paradigme des groupes minimaux : situation expérimentale dans laquelle les participants sont divisés en deux groupes sur base d'un critère aléatoire ou peu impliquant (par exemple la préférence pour les tableaux de Klee ou de Kandinsky). Ils ne connaissent pas les affectations des autres participants dans les deux groupes. Leur tâche consiste à répartir une somme d'argent entre deux participants dont ils ne connaissent que la catégorie d'appartenance.

Motivation épistémique : motivation à obtenir une représentation claire et cohérente de la réalité. Elle correspond à la dimension cognitive de la représentation.

Motivation narcissique : motivation à disposer d'une représentation de la réalité permettant une valorisation du Soi (en tant qu'individu ou en tant que membre d'une catégorie sociale) de manière à obtenir une estime de Soi (individuelle ou collective) positive. Elle correspond au besoin de valorisation positive de l'identité.

Saillance d'une auto-catégorisation : selon Oakes, une appartenance groupale est 'saillante' lorsqu'elle exerce une fonction psychologique qui mène à augmenter l'influence de l'appartenance à ce groupe sur la perception et le comportement et/ou l'influence de l'identité groupale d'une autre personne sur les impressions et comportements à l'égard de cette personne (1987, p. 118).

Références

- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Sherif, M. (1966). *In common predicament: Social psychology of intergroup conflict and cooperation*. Boston: Houghton Mifflin.
- Tajfel, H. (1972). La catégorisation sociale. In S. Moscovici (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale* (Vol. 1, pp. 272-302). Paris: Larousse.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *The psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson-Hall.
- Turner, J. C. (1999). Some current issues in research on social identity and self-categorization theories. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (Eds.), *Social Identity: context, commitment, content* (pp. 6-34). Oxford: Blackwell.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S., & Wetherell, M. S. (1987). *Re-discovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Basil Blackwell.



Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

<http://RePS.psychologie-sociale.org>