

# INNÉ – ACQUIS 03

LE POINT DE VUE DU SOCIOLOGUE

LA VIE EN SOCIÉTÉ - L'INFLUENCE SOCIALE SES EFFETS

# LA VIE EN SOCIÉTÉ

- La société est l'état de **vie collective**, car une personne, par nature vit en groupe, en sociétés dont la cellule initiale est la famille, communauté de personnes réunis par des liens de parenté existant dans toutes les sociétés humaines.
- Cet état entraîne une influence de la personne sur le groupe et la société, et réciproquement du groupe et de la société sur la personne.
- Ces phénomènes ont été étudiés sous la dénomination « d'influence sociale »

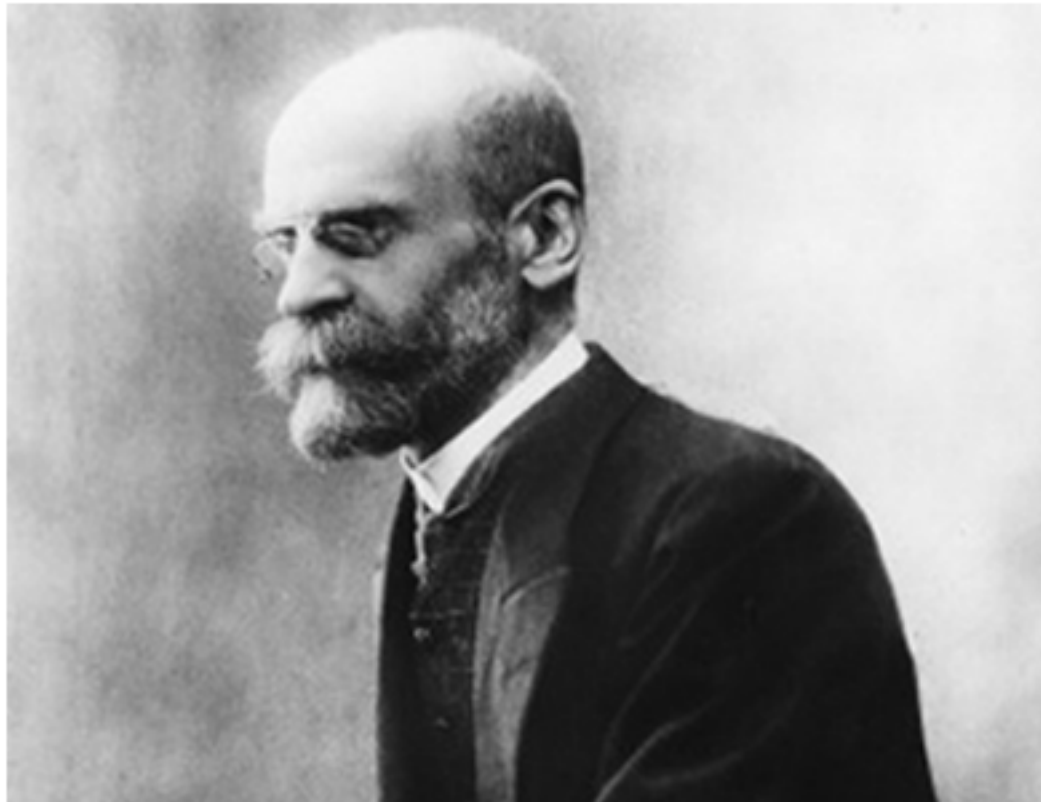
# L'INFLUENCE SOCIALE SES EFFETS

- Définition: « l'influence social » est la « pression » exercée par un individu, un groupe, une société sur chacun de ses membres dont le résultat est d'imposer des **normes** en matière d'attitude et de comportement.

# ÉMILE DURKHEIM (1858-1917)

- Premier sociologue à souligner « la force » du social sur l'individu.
- Les titres de ces principaux travaux, l'attestent:
- De la division du travail social (sa thèse, 1893),
- Règles de la méthode sociologique (1894),
- Le Suicide, étude de sociologie (1897),
- Représentations individuelles et représentations collectives (1898),
- L'éducation morale (1903),

# PORTRAIT D'ÉMILE DURKHEIM



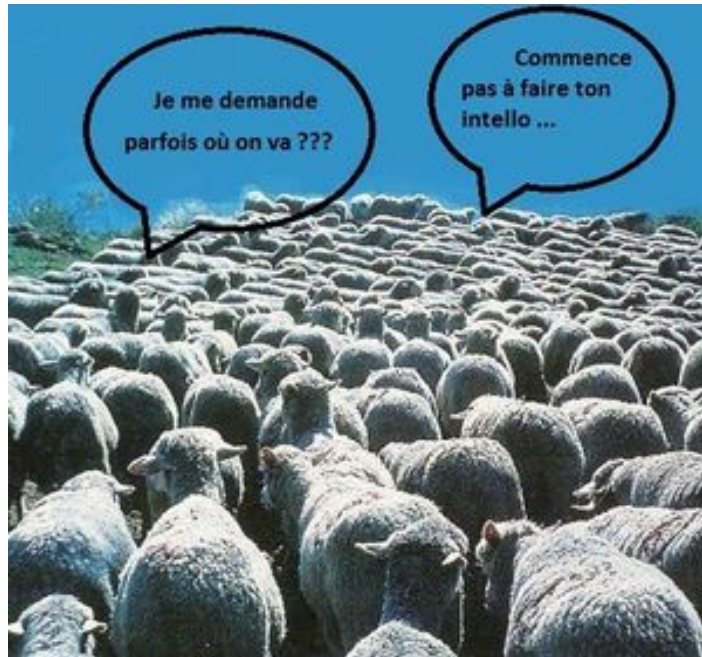
# EFFETS DE L'INFLUENCE SOCIALE

- L'Influence sociale entraîne:
  - - La modifications des comportements d'un individu, d'un groupe, d'une société à la suite de contacts avec un autre individu, un autre groupe ou une autre société.
- On le note au niveau des:
  - Attitudes – manières de se tenir
  - Croyances – ce que l'on croit, convictions
  - Opinions – manières de penser, jugements
  - Sentiments – émotion, passion

# TYPOLOGIES DES INFLUENCES SOCIALES

- Conformisme vs anticonformisme, originalité
- Innovation vs routine, tradition
- Soumission à l'autorité vs résistance, désobéissance...
  
- Ces influences sociales s'inscrivent dans des échelles allant, d'un conformisme rigoureux à un originalité débridée, de même pour les autres comportements, ce qui entraîne une grande variété de comportements et des effets de mode.

# CONFORMISME VS ANTICONFORMISME





# LES NORMES SOCIALES

- **L'influence sociale** est fonction des **normes sociales**.

Une **norme sociale** est une **règle** implicite ou explicite qui prescrit un comportement à adopter vis-à-vis de l'autre, du groupe ou de la société elle-même



#38474111



# INFLUENCE DE LA CULTURE

- Les **normes sociales** sont fonction de la **culture**
- L'**exemple du vêtement**,



# INFLUENCE DE LA VIE QUOTIDIENNE

- Les normes sociales régulent le vie quotidienne
- Les repas, Les loisirs, L'espace personnel, Le temps...

	Régulation maîtrisée			Régulation opportuniste		
	Orientations pédagogiques	Relationnelle Encouragement	Organisationnelle proactive	Relationnelle correctrice	Relationnelle proactive	Organisationnelle réactive
SCOLAIRE	Accueil		↘		↗	
	Déjeuner				↗	↗
	Gôûter				↗	↗
	Jeux	↘	↘	↗		
MIDIENNE	Accueil	↗		↘	↗	↗
	Déjeuner	↘	↘	↘	↗	↗
	Gôûter		↘	↘		↗
	Jeux	↘				↗
COURANTS	Accueil	↗			↗	↘
	Déjeuner				↗	↗
	Gôûter	↘		↘		↗
	Jeux				↗	↗

# NORMES SOCIALES RÔLES ET STATUTS

- Au cours du processus de socialisation, l'individu découvre la diversité des **statuts** et **rôles** des autres membres du groupe. Il a lui même un statut et un rôle que les autres vont lui attribuer.
- Le **statut social** désigne la position occupée par une personne dans un groupe social: on est amené à découvrir son propre statut « retraité » et celui des autres « hôtesse d'accueil... »
- Le **rôle** social désigne l'ensemble des comportements attendus d'un individu dans l'exercice d'un **statut social**: ... et si c'est « l'hôtesse d'accueil » ... de me renseigner...

# ATTRIBUTION D'UN STATUT ET RELATIONS SOCIALES

- L'attribution d'un statut permet de codifier les relations qui se feront au sein du groupe ou avec les autres groupes.
- Les relations entre les individus ne sont pas égalitaires.
  - Relations de type « vertical » elles sont fonction des niveaux de responsabilité  
Exemples: adulte/enfant, enseignant/élève, employeur/salarié, médecin/patient...
  - Relations de type « horizontal » elles se situent à un même niveau de responsabilité,  
Exemple: on parle de relation entre pairs, collègues, camarades, ami(e)s

# ATTRIBUTION D'UN STATUT ET RELATIONS SOCIALES CONFLICTUELLES

- Les relations sociales conflictuelles sont fonction généralement des rôles et des valeurs entre les acteurs
  - Exemple 1: « Un médecin qui reçoit une femme venue lui demander une IVG, alors qu'il est contre »
  - Exemple 2: le chef d'entreprise délègue à un de ses employés un rôle de chef du personnel et il embauche un DRH. Il devra tenir compte de la situation posée par cette embauche

# OBÉISSANCE ET SOUMISSION A L'AUTORITÉ

- Le 2<sup>e</sup> exemple « source de conflit » pose le problème de l'obligation, de l'obéissance vis-à-vis de l'autre, du groupe ou de la société.
- Il laisse sous-entendre une différenciation des rôles sociaux entre les personnes (hiérarchie), les groupes (majoritaires-minoritaires) et les sociétés (hiérarchie entre les pays)
- Les solutions aux problèmes posés n'apparaissent jamais immédiatement parce que les contraintes qui sur la personne, le groupe ou la société mettent en jeu des intérêts en relation avec les habitudes, la culture, la position même de ceux qui doivent effectuer l'ordre.

# RÉSOLUTION DES CONFLITS

- Le **conflit** est une **situation sociale** durant laquelle des **acteurs** en interdépendance:
  - soit poursuivent des **buts différents**, défendent des **valeurs contradictoires**, ont des **intérêts divergents** ou opposés,
  - soit poursuivent simultanément et compétitivement un **même but**.
- La **résolution d'un conflit** ne peut pas être envisagée en dehors du conflit lui-même, il faut étudier : sa nature, ses causes, les personnes qui le vivent, le contexte dans lequel il se passe...
- **Tout mode de résolution** qui serait proposé, sans **tenir compte** des **spécificités** internes à la **situation conflictuelle** ne saurait être **efficace**.



# L'INFLUENCE SOCIALE ET LES DÉSÉQUILIBRES

- L'influence sociale dans son **développement** à travers les **normes sociales** engendrent des **disparités**, des **déséquilibres**, des **inégalités** et d'autres phénomènes encore qui soumettent l'individu, le groupe et la société à des effets à des effets contradictoires déstabilisant auxquels il faut **remédier** sans arrêt, d'où la notion de **gouvernance**.

# LA GOUVERNANCE DE SOI,

- Les développements survenus récemment dans la sphère des politiques publiques et sociales, dans celle de l'économie, ou encore au niveau de l'organisation même de nos vies privées, ont diffusé l'idée de travail sur soi. Cette évolution se manifeste par l'insistance récurrente invitant tout un chacun à se prendre en charge, à devenir autonome et acteur de sa propre vie.
- La gouvernance et le travail sur soi sont caractérisés par un travail incessant que les personnes accompliraient sur elles-mêmes pour se produire en tant que sujets actifs et responsables.

# LA NATURE DES GROUPES

- Il a « groupe » et « groupe » L'identité du groupe s'établit par un double processus: l'individu agit sur le groupe en important ses caractéristiques propres ; la reconnaissance du groupe et de son mode de fonctionnement par autrui, établit son identité.
- Chaque groupe a sa mémoire
- Selon ces critères deux types de groupes :
  - les « groupes primaires » se fondent sur la mémoire et l'individu, et ne cherchent pas la reconnaissance: ex, la famille.
  - les « groupes secondaires » les liens sont contractuels. La reconnaissance par des personnes extérieures est vitale à son existence. Il suit un objectif déterminé. Ce n'est pas la mémoire qui unifie le groupe mais l'interaction avec d'autres groupes.
- Enfin, l'identité d'un groupe se construit au travers de l'apport de chaque individu qui le compose et de son interaction avec d'autres groupes ou entités singulières.

# GOVERNANCE DES GROUPES PRIMAIRES : LA FAMILLE

- Gouvernance des groupes primaires: **la famille** elle repose sur les parents qui doivent prendre en compte:
  - Les finances : gestion du budget familial, revenus additionnels, réussite professionnelle; les buts à atteindre pour le bonheur de tous ;
  - La santé et l'éducation des enfants :
  - La sécurité de chaque membre de la famille et des biens ;
  - La maison : l'entretien, les réparations,
  - Les relations avec l'administration, les voisins, la famille, les amis.
- Ces impératifs sont cause de stress, de conflits, de surmenage, d'incompréhension.
- Il faut aider la famille à planifier, budgétiser, déléguer, prévoir.

# GOVERNANCE DES GROUPES SECONDAIRES

- Le **gouvernement d'entreprise** (ou **gouvernance d'entreprise** - expression dérivée de l'anglais « *corporate governance* » -) désigne le système formé par l'ensemble des processus, réglementations, lois et institutions destinés à cadrer la manière dont l'entreprise est dirigée, administrée et contrôlée.
- En fonction des objectifs qui gouvernent l'entreprise, ce système est appelé à réguler les relations entre les nombreux acteurs impliqués.
- Les acteurs principaux sont les actionnaires Les autres parties prenantes incluent les employés, les fournisseurs, les clients, les banques, le voisinage, l'environnement et les tiers pouvant entrer en relation avec l'entreprise ses activités, ses comportements et/ou ses réalisations.

# ET AU-DELÀ: LA GOUVERNANCE POLITIQUE

- En gouvernance politique, on parle de gouvernance globale, de gouvernance territoriale ou locale en fonction des échelles de gouvernance abordées.
- La gouvernance est reconnaissable parmi nombre de concepts plus ou moins proches (gouvernement, gestion, transparence, performance, partenariat, démocratisation, participation...),
- Elle est porteuse par certaines de ses caractéristiques génératrices d'une dynamique sociale multidimensionnelle indéniable :
  - accès à l'information,
  - lutte contre la corruption,
  - ouverture et responsabilisation,
  - gestion efficace des ressources,
  - culture professionnelle,
  - reconnaissance des générations futures,
  - protection de l'environnement et développement durable.

# ÉTUDE DE CAS : L'INÉGALITÉ DES CHANCES SELON PIERRE BOURDIEU (1964) 1. SA THÈSE

- Philosophiquement Pierre Bourdieu est de tradition HOLISTE -  
« Théorie selon laquelle l'homme est un tout indivisible qui ne peut être expliqué par ses différentes composantes. »
- « L'espace sociale » un tout, sur lequel il faut se baser, inclut les classes sociales qui doivent s'analyser » en termes de « CAPITAUX » Ex : pour comprendre le fonctionnement de l'école, il faut analyser l'ensemble du système scolaire et non pas partir des individus et de leurs besoins (Maslow).
- Dès 1964, avec Passeron, il montrait dans *Les héritiers*, que les inégalités des chances d'accéder à l'enseignement supérieur pour les fils de cadre et les fils d'ouvrier était la norme.
- En 1970, dans *La reproduction*, il insiste à nouveau sur les inégalités de chance, de réussite sociale, et dénonce même une tendance à la « reproduction » des catégories sociales.

# UNE PARENTHÈSE: LA NOTION DE CLASSE SOCIALE SELON BOURDIEU

- -Pour Bourdieu, les **classes sociales** se distinguent par la possession de 4 types de capital :
- -le **capital économique**, que l'on peut assimiler à la richesse (revenus et patrimoine)
- -le **capital culturel**, qui peut prendre différentes formes (diplômes, tableaux, disques, livres,...) et qui se manifestent dans l'habitus
  - (Concept sociologique défini par le sociologue Pierre Bourdieu comme un ensemble de dispositions acquises par l'individu au cours de sa socialisation.)
- -le **capital social** qui est constitué des réseaux relationnels
- -le **capital symbolique**, c'est-à-dire l'apparence physique, la réputation, le nom, les décorations,...



# ÉTUDE DE CAS : L'INÉGALITÉ DES CHANCES SELON PIERRE BOURDIEU (1964) 2. MÉTHODE

- Un principe: la reproduction sociale, qui selon Pierre Bourdieu, fait que de génération en génération, les individus ou les groupes d'individus cherchent à améliorer leur position sociale.
- Sur ce principe, une approche de ce processus dans l'institution éducative : « l'école est un instrument de reproduction sociale, elle est au service des classes dominantes. »
- Sur ce principe, une obligation, dans notre société, le diplôme est le passeport indispensable à l'obtention d'un emploi, il est nécessaire de passer par l'école pour l'obtenir d'où la reproduction.

# ÉTUDE DE CAS : L'INÉGALITÉ DES CHANCES SELON PIERRE BOURDIEU (1964) 3. LES CONCLUSIONS

- Les inégalités sont donc liées au fonctionnement de l'école parce qu'elle est subordonnée à la réussite scolaire des enfants. Et ce n'est pas le talent qui en est déterminant, mais l'héritage de la classe sociale à laquelle on appartient, d'où les avantages retirés par les classes dominantes. Leurs ressources étant assimilables à des **CAPITAUX** (cf. définition « Classes sociales »)
  - **CULTUREL** : ce sont les connaissances comme la maîtrise de la langue principalement,
  - **ECONOMIQUE** : Ce sont l'ensemble des ressources matérielles (Revenu + Patrimoine)
  - **SOCIAL** : l'étendue des relations sociales, « on hérite d'un carnet d'adresse ».

# L'INNÉ ACQUIS IN FINE EST FONCTION DANS L'ESPACE SOCIAL DES CLASSES DOMINANTES

Si on suit la thèse de BOURDIEU, on constate que les statistiques brutes qu'il présente, sont extrêmement parlantes:











Les Chance scolaires selon l'origine sociale (1961-1962)

Salariés agricoles	0,7	99,3
Agriculteurs	3,6	96,4
Personnel de service	2;4	97,6
Ouvriers	1,4	98,6
Employés	9,5	90,5
Patrons Industrie commerce	16,4	83,6
Cadres moyens	29,6	70,4
Professions libérales, Cadres Supérieurs	58,5	41,5

# INNÉ-ACQUIS, QUELLES CONCLUSIONS?

- Nous allons revenir sur chacune des trois sciences qui nous ont permis d'instruire la problématique de cette thématique
- La génétique et l'épigénétique pour l'étude de l'hérédité, les gènes, et les mécanismes modifiant de manière réversible, transmissible et adaptative l'expression des gènes.
- La psychologie de la personnalité pour l'étude de la combinaison des caractéristiques corporelles, émotionnelles, cognitives, sociales qui engendrent le profil et les comportements d'une personne.
- La sociologie pour appréhender les effets de l'influence sociale sur l'individu, le groupe et la société dans leurs interactions.

# PHYLOGÉNÈSE: HÉRITAGE DE L'ESPÈCE

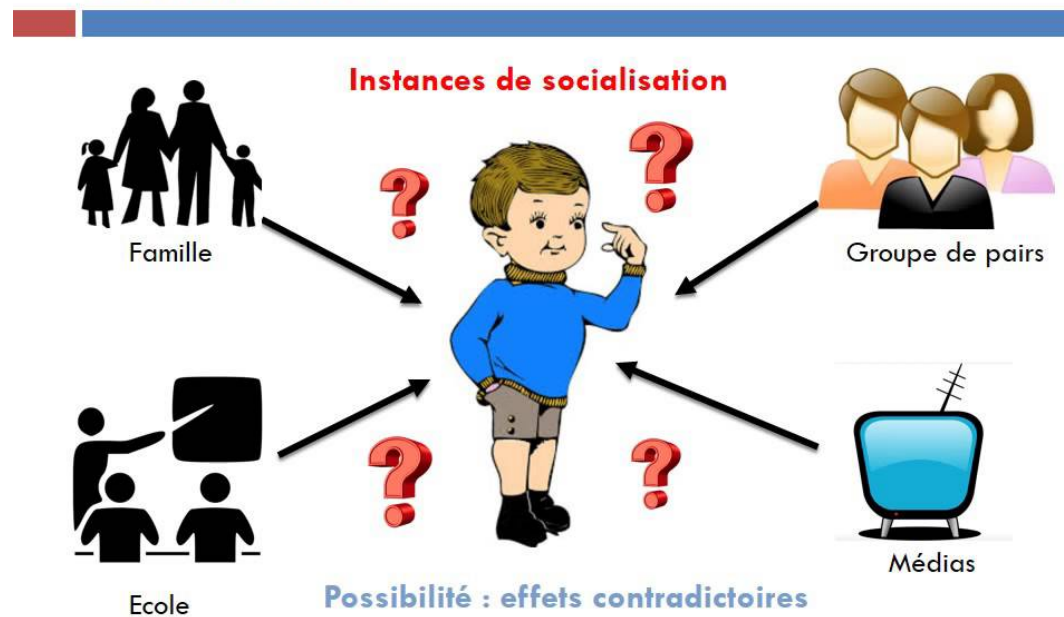
DATES	- 4,2 à - 2,5 Ma	- 2,4 à - 1,6 Ma	- 1,9 Ma à - 300 000 ans	- 350 000 à - 35 000 ans	- 35 000 ans
GENRE ET ESPECE	Australopithèque 	<i>Homo habilis</i> 	<i>Homo erectus</i> 	Homme de Néandertal 	<i>Homo sapiens</i> 
CRÂNE	 $300 < V < 530$ cm <sup>3</sup>	 $550 < V < 750$ cm <sup>3</sup>	 $700 < V < 1300$ cm <sup>3</sup>	 $1200 < V < 1750$ cm <sup>3</sup>	 $V = 1350$ cm <sup>3</sup>

# ONTOGÉNÈSE DE LA PERSONNALITÉ: HÉRITAGE DU MILIEU DE VIE



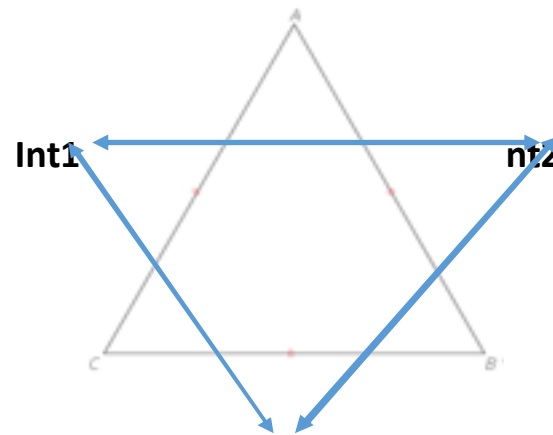
# SOCIALISATION: HÉRITAGE DE LA SOCIÉTÉ ET DE SA CULTURE

## III. L'action des différentes instances de socialisation



# SYNTHÈSE INNÉ-ACQUIS

- **PHYLOGÉNÈSE:**
- **Héritage de l'espèce Hominidés**



- **ONTOGÉNÈSE**
  - **Construction de la personnalité**
  - **Héritage du milieu de vie**
- **SOCIALISATION**
  - **Héritage de la Société**
  - **et de sa culture**



Sens de la Rotation  
irréversible



# QUEL POURCENTAGE ENTRE L'INNÉ ET L'ACQUIS?

- Les psychologues ont montré que ce rapport est de 40 % pour l'inné et de 60 % pour l'acquis.
- Les sociologues ne l'ont pas calculer, mais il n'y a pas de raison pour qu'il change, puisque la dimension sociale de l'Homme est une composante de sa personnalité, donc le rapport est de 40 % pour l'inné et de 60% pour l'acquis.
- Les généticiens et les épigénéticiens ne l'ont pas évalué, mais il est logique de penser que ce rapport s'inverse et que la part de l'inné soit de 80 %, et celle de l'acquis à 20 % en fonction de la plasticité des gènes.
- Arithmétiquement le pourcentage moyen qui en résulte est de:
  - INNÉ: 53 %                      ACQUIS: 47 %

L'INNÉ et l'ACQUIS seraient à parts égales dans le devenir de la personne