

Gabriel Mugny, Juan Manuel Falomir-Pichastor,
Alain Quiamzade

Psych⁺

Série psychologie sociale
dirigée par Nicole Dubois

Influences sociales

PUG

Influences sociales

**Une analyse très complète
du processus de l'influence sociale, pour
comprendre toute la complexité de ce phénomène.**

Nous revendiquons rarement le fait d'être influençables. Pourtant, en 1956, des études célèbres de Solomon Asch ont mis en lumière le fait que la vie en société nous met en permanence sous influence, qu'on en soit d'ailleurs conscient ou non.

L'influence, ce n'est pas forcément de la manipulation : on peut être influencé par imitation, volontaire ou inconsciente. Dans la construction d'un consensus, on peut être influencé par la fonction normative, conformisante du groupe. L'influence participe ainsi du contrôle social, et crée de l'adhésion. On peut encore être influencé dans le cadre d'échange d'idées, d'acquisition de connaissances, de débats et de construction contradictoire d'opinions. L'influence concerne donc aussi l'apprentissage, l'innovation et la créativité.

Cet ouvrage permet de découvrir et d'approfondir le concept d'influence sociale. Il intéressera à la fois étudiants et chercheurs en psychologie, en communication, en management, en marketing, mais aussi tout public intéressé par la compréhension de ces phénomènes.

Collection Psycho plus, série psychologie sociale

Gabriel Mugny est professeur émérite en psychologie sociale.

Juan Manuel Falomir-Pichastor est professeur en psychologie sociale.

Alain Quiamzade est psychologue, économiste, juriste et enseignant en psychologie sociale.



9 782706 126666

Presses universitaires de Grenoble
15, rue de l'Abbé-Vincent - 38600 Fontaine
ISBN 978-2-7061-2666-6 (e-book PDF)
ISSN 2426-7368

Influences sociales



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.

Ouvrage publié avec le soutien de la région Auvergne – Rhône Alpes.



Couverture: Jean-Noël Moreira.

Relecture: Rose Mognard

Mise en page: Catherine Revil

© Presses universitaires de Grenoble, mars 2017

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

Tél. 04 76 29 43 09

pug@pug.fr / www.pug.fr

ISBN 978-2-7061-2666-6 (*e-book PDF*)

L'ouvrage papier est paru sous la référence ISBN 978-2-7061-2665-9

Gabriel Mugny, Juan Manuel Falomir-Pichastor,
Alain Quiamzade

Influences sociales

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. 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.

Avant-propos

Le présent ouvrage constitue une mise à jour du premier tome de la série *La Psychologie sociale*, publié aux Presses universitaires de Grenoble il y a plus de vingt ans et dédié aux relations humaines, aux groupes et à l'influence sociale (Mugny, Oberlé et Beauvois, 1995). La seconde partie de ce tome était consacrée aux processus d'influence sociale. Il présentait les démonstrations expérimentales et les théories classiques de ce domaine, en insistant tout particulièrement sur le débat alors intense autour des influences majoritaire et minoritaire. Il le faisait à partir d'un focus particulier, centrant la lecture de ces phénomènes au travers du prisme de la théorie de l'élaboration du conflit, avec la collaboration d'autres psychologues sociaux dont nous reprendrons ici moult réflexions, et en particulier Fabrizio Butera, Willem Doise, Jenny Maggi, Juan Antonio Pérez, Patricia Roux et Margarita Sanchez-Mazas. Ce nouvel ouvrage ne démentira pas cette approche, mais l'élargira significativement, en présentant les nombreux travaux qui ont été publiés depuis lors, certes dans le prolongement de la théorie de l'élaboration du conflit¹, mais aussi dans d'autres perspectives davantage centrées sur le traitement, plus ou moins superficiel ou profond, de l'information. Il s'attachera donc à rendre compte au mieux de la pléthore d'approches classiques et de débats plus actuels sur ces questions, tout aussi incontournables les uns que les autres, en insistant en guise de conclusion sur des tentatives d'intégration théorique. Cette diversité justifie d'ailleurs le titre de cet ouvrage, tant il est vrai que l'influence sociale ne peut se décliner qu'au pluriel. D'ailleurs,

1. Ces programmes de recherche ont reçu un très large soutien du Fonds national suisse de la recherche scientifique que les auteurs tiennent à remercier.

nous n'en abordons que certaines facettes, certes significatives, sans bien évidemment prétendre à l'exhaustivité. D'autres ouvrages en français sont disponibles qui traitent de la polarisation collective, de la persuasion, de l'engagement ou de l'obéissance (voir Cialdini, 2004; Girandola et Fointiat, 2016; Joule et Beauvois, 2014; Milgram, 1974; Vasiljevic et Oberlé, 2016; pour une synthèse, voir Harkins, Williams et Burger, sous presse).

Finalement, on soulignera qu'il s'agit là d'une introduction. Il s'agit certes d'une introduction, mais approfondie. Nous aborderons en effet le champ de l'influence sociale sans concessions, c'est-à-dire sans occulter toute sa complexité, les incertitudes qui en découlent encore nécessairement, ni les controverses parfois encore vives qu'elles ne pouvaient manquer de provoquer. Cet ouvrage est donc, tout naturellement pourrait-on dire, dédié à la mémoire de Serge Moscovici, qui a tant fait pour susciter et nourrir ces débats.

Fondamentaux de l'influence sociale

Les phénomènes d'influence concernent les processus par lesquels les individus et les groupes façonnent, maintiennent, diffusent et modifient leurs modes de pensée et d'action lors d'interactions sociales directes ou symboliques. Aborder ces processus est une question fondamentale non pas seulement pour les chercheurs, qu'ils soient psychologues, sociologues ou anthropologues, mais aussi pour les groupes, les organisations et les sociétés, qui sont confrontés à la double mission de maintenir la cohésion sociale et de s'adapter à la perpétuelle tendance au changement social.

Concevoir une société de façon statique serait en effet réducteur. L'appréhender au travers de sa dynamique revient nécessairement à s'intéresser à ce qui est au cœur des relations qui la constituent : l'influence sociale. La recherche s'est donc efforcée de découvrir comment elle opère. L'influence sociale a ainsi été l'occasion d'une grande diversité d'études expérimentales et de théorisations auxquelles cet ouvrage propose d'introduire.

Les chercheurs se sont particulièrement intéressés à sa valeur instrumentale pour influencer autrui. C'est en effet de son usage, de son abus et de son mésusage que dépendent, dans une large mesure, le fonctionnement et l'évolution de la société et de ses composantes. On peut certes concevoir un rapport d'influence du point de vue du bénéfice qu'une source peut tirer d'un changement chez une cible. D'ailleurs, l'étude de l'influence a mis au jour de nombreuses techniques de manipulation censées bénéficier à la source (voir Joule et Beauvois, 2014). Mais

les gens revendiquent rarement le fait d'avoir été influencés, et encore moins celui d'être influençables. C'est que dans les sociétés occidentales libérales, et non sans paradoxe au vu des influences que l'on examinera dans cet ouvrage, on tend à valoriser l'individu autonome et responsable (Beauvois, 1994 ; Dubois, 1994), une image sociale peu compatible avec l'influençabilité ou la dépendance, synonymes de faiblesse.

Cependant, le fait d'être influencé s'avère souvent profitable. D'abord, l'influence peut tout aussi bien être envisagée comme un échange d'informations ou d'idées, une sorte de débat ou de controverse que l'on peut jauger à la lumière de ce que la cible est à même d'en tirer et d'en apprendre. De ce point de vue, il convient donc de se questionner sur la part des connaissances acquises par des processus d'influence pour en saisir l'importance et sur les facteurs à même de faciliter ou contrecarrer ces acquisitions. Il est en effet probable que les connaissances dont nous avons une expérience directe ne sont pas plus nombreuses que celles pour lesquelles nous obtenons des informations par l'intermédiaire des témoignages d'autrui (Lipton, 1998). Pour acquérir des connaissances, pour forger notre opinion ou pour prendre des décisions, nous sommes en permanence amenés à nous appuyer sur des messages provenant d'autrui, des prédécesseurs ou des contemporains.

Cette fonction de construction de représentations de la réalité se double d'une fonction normative qui apparaît quand un membre ressent une pression, explicite ou implicite, à se conformer aux normes de son groupe en vue de prouver son allégeance, d'éviter toute rétorsion, d'acquiescer l'approbation d'autrui ou d'exprimer une identité sociale. Les normes sociales permettent de structurer le champ social, assurant à la fois sa stabilisation et une relative prédictibilité de l'environnement et des comportements de tout un chacun. Elles le font en socialisant les membres d'un groupe ou d'une société (notamment *via* les systèmes de formation ; voir Newcomb, Koenig, Flacks et Warwick, 1967, ou Guimond, 1998) à des règles et principes de fonctionnement et de comportement dont il s'agit autant d'assurer le respect que l'adaptation aux conditions changeantes du milieu social, les processus d'influence ayant pour double fonction d'assurer le maintien d'un certain ordre

(fonction de contrôle social) et la possibilité d'un certain désordre potentiellement constructif (fonction d'innovation).

Qu'elle le souhaite ou non, toute personne vivant en société se trouve nécessairement sous influence, que celle-ci soit ou non consciente, qu'elle se fonde sur une communication verbale ou non verbale, ou qu'elle repose sur des dynamiques automatiques et involontaires ou des stratégies ou tactiques de communication planifiées. Nous verrons dans la suite de cet ouvrage pourquoi et comment il en va ainsi.

1. Pourquoi communique-t-on ?

Dans son article fondateur sur la communication sociale informelle dans les groupes, Festinger (1950) a posé les jalons des principaux questionnements qui fonderont les débats entre les multiples approches psychosociologiques des relations d'influence. Il s'y interrogeait d'abord sur les raisons pour lesquelles nous communiquons. Sa première hypothèse est essentielle : dans un groupe, la pression ressentie par les membres à communiquer avec d'autres membres du groupe en ce qui concerne un objet donné augmente avec l'accroissement de la divergence perçue par les membres du groupe à son propos. En accord avec les préoccupations théoriques de l'époque, il ajoutait qu'elle augmente aussi avec l'augmentation du degré de pertinence de l'objet par rapport au fonctionnement du groupe (sa centralité pour celui-ci), ainsi que de la cohésion du groupe, c'est-à-dire de la force des liens qui unissent ses membres.

Par ailleurs, et selon les mêmes principes, en cas de divergence la communication n'est pas dirigée au hasard : elle augmente à mesure qu'augmente la divergence d'opinion entre un membre et les autres, et tendra à être adressée principalement à ceux qui ont des opinions extrêmes à l'intérieur du groupe, de telles relations ne s'appliquant qu'à l'intérieur de groupes psychologiques, c'est-à-dire d'assemblées de personnes qui existent psychologiquement comme des groupes pour ses membres. Au contraire, la pression à communiquer avec une personne particulière diminue dans la mesure où elle n'est pas un membre du groupe ou dans la mesure où elle n'est pas voulue comme telle.

Quant au changement dans le récepteur d'une communication, c'est-à-dire à l'influence sociale *stricto sensu*, Festinger concevait que le changement d'opinion résultant du fait de recevoir une communication augmente à mesure que la pression vers l'uniformité dans le groupe augmente, et qu'elle augmente pour le récepteur la force le poussant à demeurer dans le groupe. Une autre idée importante est que la quantité de changement d'opinion résultant de la réception de la communication diminue d'autant plus que les opinions et les attitudes impliquées sont ancrées dans les appartenances à un autre groupe, ou du fait que celles-ci répondent à des besoins importants pour la satisfaction de la personne.

On trouve dans cette analyse, et bien davantage qu'en filigrane, des problématiques majeures qui organiseront cet ouvrage : le rôle capital de la divergence et de la communication dans les dynamiques d'influence sociale, l'importance de la pression sociale et des liens sociaux de dépendance qui unissent ou séparent la source et la cible de l'influence, et en particulier l'appartenance ou la non-appartenance à un même groupe ou à une même catégorie, et finalement l'importance des résistances à l'influence, que Festinger considérait comme ancrées dans des appartenances groupales et dans la satisfaction de besoins personnels. Dans ce texte fondateur, se profilait déjà ce qui transparaîtra à la lecture de cet ouvrage : il existe une grande diversité de processus d'influence, exprimant la grande richesse de ce domaine de recherche qui s'est traduite, et se traduit encore, par de multiples paradigmes expérimentaux et d'explications théoriques que nous tenterons, tant que faire se peut, d'intégrer.

On ne peut réfléchir sur les processus d'influence sans connaître quelques fondamentaux incontournables qui certes datent, ce qui n'enlève rien à leur actualité. Les effets décrits permettront d'aborder ensuite les explications de l'influence en connaissance de cause. La suite de ce chapitre décrira donc les études issues du paradigme autokinétique de Sherif (1935) qui, s'il ne fut pas le premier à s'intéresser à la genèse des normes (la normalisation), le fut à proposer son étude expérimentale. Ce sera une première occasion de considérer toute

la complexité de la question, en utilisant pour ce faire la grille d'interprétation proposée par Doise (1982), à savoir l'articulation de multiples niveaux d'analyse. Cette grille nous amènera bien au-delà du processus de normalisation et nous introduira de fait à de multiples facteurs amenant au conformisme ou au contraire à son rejet, c'est-à-dire à l'indifférence ou à la différenciation. La seconde partie du chapitre rappellera les principales mises en évidence initiales sur les dynamiques de la conformité issues des travaux d'Asch (1956).

2. L'effet autocinétique et la normalisation

Le principe de l'effet autocinétique est fort simple : un individu placé dans une pièce obscure doit à plusieurs reprises (en fait des dizaines de fois) juger, sans disposer de repères, de l'amplitude du mouvement apparent d'une minuscule source lumineuse pourtant figée. La tâche ne permet pas de formuler une réponse correcte : le mouvement est en réalité inexistant et illusoire, et le sujet se trouve dans la plus haute incertitude. Sherif (1935) a observé que, dans cette situation, l'individu réduisait progressivement la variation de ses réponses autour d'une valeur centrale qui définissait un cadre de référence pour ses nouveaux jugements, en quelque sorte une norme individuelle. De la même manière, lorsque plusieurs individus ne se connaissant pas étaient ensuite confrontés au même dispositif et répondaient oralement à tour de rôle, sans autre communication, ils définissaient progressivement une valeur centrale et réduisaient l'écart de variation autour de cette valeur. En d'autres termes, ils abandonnaient leur norme individuelle initiale pour converger vers une norme collective. Cette dynamique de convergence interindividuelle, qualifiée de processus de normalisation, peut facilement être répliquée dans des situations expérimentales similaires (comme évaluer un grand nombre de points projetés sur un écran) où la réponse exacte relève de la gageure. Par ailleurs, lorsqu'ils émettaient d'abord des jugements en situation collective, ils s'y tenaient lorsqu'ils effectuaient ensuite des jugements individuels. La norme collective apparaît donc plus résistante et persistante que la norme individuelle.

Ce processus constitue un domaine de recherches particulièrement propice à l'analyse des niveaux d'explication, dans la perspective de leur articulation psychosociologique (Doise, 1982). Selon Doise, à un premier niveau, les explications peuvent se baser sur les processus d'organisation individuelle rendant compte de la manière dont un individu structure son expérience avec l'environnement social, par exemple en termes de traitement de l'information. Un deuxième niveau considère les processus interindividuels se déroulant dans une situation donnée alors qu'un troisième niveau (intergroupe) rend compte de l'intervention de dynamiques liées aux appartenances sociales et aux statuts dans la structure des interactions. Enfin, un quatrième niveau (idéologique) se fonde sur l'analyse de croyances générales que les individus mobilisent dans une situation, en termes des valeurs ou normes auxquelles adhèrent les membres d'un certain groupe culturel. Ce cadre théorique, qui vise à articuler ces niveaux d'analyse, s'est révélé pertinent pour organiser la diversité des mises en évidence expérimentales dans ce champ de recherche (Mugny et Doise, 1979).

Pour ce qui est des processus intrapersonnels, Sherif a insisté sur l'incertitude des sujets placés devant la nécessité d'organiser un objet non structuré et pour lequel ils ne disposent d'aucun moyen de vérification. À défaut de validation empirique, le sujet a recours à d'autres critères afin de rétablir un certain degré de certitude (Festinger, 1954). Il considère ses premières réponses, en établit une valeur médiane et diminue l'écart de variation de ses réponses ultérieures autour de cette norme. Dans une situation collective, les jugements d'autrui remplissent la même fonction informative et seraient traités cognitivement au même titre que les réponses initiales du sujet lui-même. Flament (1959) a conceptualisé la convergence par les opérations logiques d'un sujet statisticien qui établit une distribution des réponses propres et de celles fournies par les partenaires de l'interaction.

Une analyse de la normalisation en termes de processus intrapersonnels peut aussi relever de la personnalité des cibles. Le paradigme de Jacobs et Campbell (1961) à propos de la perpétuation de normes arbitraires en laboratoire en a permis l'illustration. Dans ce paradigme, un sujet

naïf était placé face au dispositif autokinétique en compagnie de trois compères de l'expérimentateur qui défendaient de manière consistante une réponse relativement éloignée de la sienne. Après un certain nombre d'essais, un des compères était remplacé par un autre sujet naïf, de telle sorte qu'après quatre « générations », les présents étaient tous des sujets expérimentaux. Jacobs et Campbell (1961) ont montré que la norme établie par les compères se perpétuait durant plusieurs générations avant que les jugements ne reviennent à la norme spontanée des sujets, telle que mesurée dans une condition de passation individuelle. Reprenant ce paradigme, Montgomery, Hinkle et Enzie (1976) ont postulé que la norme établie au long des générations serait conservée différemment selon la nature des « sociétés » de laboratoire ainsi constituées. Utilisant une mesure de la personnalité autoritaire, ils ont divisé les sujets selon qu'ils étaient hautement ou faiblement autoritaires, en supposant qu'un haut degré d'autoritarisme serait associé à davantage de conformité et partant, de résistance au changement. Effectivement, les sujets hautement autoritaires ont moins rapidement modifié la norme établie par les compères que les sujets faiblement autoritaires. Des facteurs de personnalité peuvent ainsi influencer sur le maintien ou la modification d'une norme initiale.

Les dynamiques de convergence ne sont par ailleurs pas indépendantes des relations interpersonnelles établies avant ou pendant l'élaboration normative. Sherif avait déjà signalé que la convergence n'aboutit pas nécessairement à la moyenne des jugements individuels. Ainsi, Otani et Dixon (1976) ont montré que celle-ci était supérieure entre des individus ayant eu une interaction amicale de quelques minutes avant de commencer la tâche autokinétique. Dans une expérience impliquant des jugements à propos de stimuli auditifs ambigus, Pollis (1967) a dans une première phase placé les sujets dans une situation où ils apprenaient des standards de réponse dans trois conditions différentes : répondaient ensemble soit deux sujets appartenant à une même collectivité mais ne se connaissant pas, soit deux amis ; dans une condition contrôle, les sujets travaillaient isolément. Dans une seconde phase, répondaient à la même tâche trois sujets ayant appris des standards différents ; en outre, l'un des sujets avait préalablement interagi avec un inconnu, un autre

avec un ami, le troisième ayant travaillé seul. Cette procédure permettait de mesurer la résistance de la norme construite lors de la première phase. Les résultats ont montré que la stabilité des standards lors de cette nouvelle confrontation variait : les membres les ayant établis seuls changeaient le plus vers autrui alors que ceux les ayant établis avec un ami étaient les moins influencés, les sujets ayant travaillé avec un inconnu occupant une position intermédiaire.

Selon le niveau d'explication intergroupe, avoir des liens privilégiés ou appartenir à un même groupe serait une précondition de l'effet de normalisation. Dans le cadre de la théorie de l'autocategorisation (voir chap. 2, 6.2.), il a effectivement été montré que l'impact de compères sur la formation de la norme collective diminuait dès lors que leur appartenance à une catégorie différente était rendue saillante (Abrams, Wetherell, Cochrane, Hogg et Turner, 1990), ce qui rejoint la démonstration de Montgomery et Enzie (1973) selon laquelle des sujets blancs ayant de forts préjugés ethniques convergent davantage vers un compère blanc que vers un compère noir.

Cependant, dans ces travaux la convergence liée au fait d'appartenir à un même groupe implique que les individus font abstraction d'éventuelles différences de statut au sein du groupe. Harvey et Consalvi (1960) ont constitué des groupes en fonction du statut sociométrique, confrontant des sujets de haut, moyen et bas statut. Ils ont ainsi montré que les sujets de bas statut convergeaient plus vers les sujets de haut statut que ceux-ci ne le faisaient réciproquement. Ces relations, établies avant ou lors de l'interaction, souvent marquées par leur asymétrie, expliquent pourquoi généralement la norme collective ne correspond pas à la moyenne algébrique des jugements individuels préalables. De fait, seule l'égalité de statut des partenaires assure une influence à peu près égale de chaque partenaire. Sampson (dans une étude rapportée par Sherif et Sherif, 1969, pp. 168-170) a ainsi étudié la convergence entre des membres d'un monastère occupant diverses positions statutaires. Les observations ont montré qu'une convergence réciproque s'établissait uniquement entre des individus ayant entre eux des rapports plutôt égalitaires (des novices fraîchement arrivés) ; la convergence devenait

asymétrique dès lors qu'existait une différence de statut sociométrique (un novice recevant plus d'approbation d'un autre novice qu'il ne lui en donnait en retour convergeait moins que l'autre) ou groupal (les moins confrontés à un novice ne convergeaient pas).

Des dynamiques intergroupes ancrées dans des divisions sociales, dans des rapports de pouvoir ou dans des confrontations, induiraient donc des asymétries dans la dynamique de normalisation. On peut même observer une dynamique de divergence lorsque les individus ressentent la nécessité de se différencier d'autrui en raison d'un risque identitaire associé à la confusion catégorielle résultant d'une réponse équivalente : il n'est plus alors question de construire une norme commune, mais au contraire de l'éviter. L'expérience de Lemaine, Lasch et Ricateau (1971-1972) l'a montré à propos de divergences idéologiques. Avant d'être introduits dans la situation habituelle aux expériences sur la normalisation, les sujets répondaient en même temps qu'un compère à un questionnaire d'opinion apparemment sans lien avec la suite de l'expérience. Un dépouillement permettait de catégoriser le sujet comme idéologiquement à gauche ou à droite, et le compère était présenté comme de même orientation idéologique ou d'orientation opposée. Le sujet et le compère répondaient ensuite à une tâche similaire à l'effet autocinétique, d'abord individuellement, puis collectivement. Le compère donnait des réponses soit extrêmement éloignées des jugements perceptifs initiaux du sujet, soit divergentes mais relativement proches, soit enfin des réponses identiques. Les résultats ont mis en évidence que la convergence avec un compère extrêmement éloigné était indépendante de sa catégorisation. Paraissait donc prédominer la recherche d'une solution moyenne à la tâche, une résolution que l'on qualifiera d'épistémique (centrée sur la connaissance en jeu) de la confrontation de réponses par trop divergentes. Lorsque le compère donnait des jugements divergents mais tout de même assez proches de ceux du sujet, celui-ci convergeait davantage lorsque le compère partageait les mêmes opinions idéologiques. La régulation épistémique (la convergence des jugements) apparaîtrait donc davantage lorsque la source est intragroupe que lorsqu'elle est hors-groupe, auquel cas elle serait inhibée par une régulation relationnelle, fondée en l'occurrence

sur l'appartenance catégorielle. Lorsque le compère donnait les mêmes évaluations que le sujet, prédominait une régulation relationnelle. Face au compère idéologiquement différent, le sujet changeait ses propres évaluations perceptives initiales pour qu'elles se distinguent de celles du compère, en un effet qualifié de dissimilation : la différenciation catégorielle (éviter toute confusion entre soi-même et autrui) l'emportait alors sur la recherche d'une réponse qui pourtant devrait être consensuelle pour être correcte.

Reste une question pendante : pourquoi des individus ne percevant pas de différence de statut ou de catégorie entre eux (hormis celle relative aux jugements perceptifs), n'ayant par ailleurs aucune relation privilégiée puisqu'ils ne se connaissent pas, convergent-ils, au lieu de se fier à leurs jugements initiaux ? Alexander, Zucker et Brody (1970) ont répondu à cette interrogation en termes de demandes expérimentales implicites. Ils ont révélé aux sujets qu'il s'agissait d'une illusion et les ont avertis qu'ils ne devaient en conséquence pas s'attendre à voir bouger le point lumineux dans la même direction, ni sur la même distance. Puisque l'expérimentateur indiquait ouvertement les réponses à éviter, aucun effet de convergence n'est apparu dans cette condition. Pollis, Montgomery et Smith (1975) ont réalisé une expérience où ils ont dissocié l'information relative à la nature de la perception étudiée (une illusion perceptive), et l'anticipation d'une convergence ou d'une divergence interindividuelle, diverses consignes étant proposées à des sujets répondant soit ensemble, soit individuellement. Dans une condition, les sujets n'ont pas été mis au courant du caractère illusoire de la situation. Dans une seconde condition, les auteurs ont repris l'opérationnalisation d'Alexander *et al.* (1970) : ils ont précisé qu'il s'agissait d'une illusion et ont avisé les sujets de ne pas s'étonner s'il y avait des variations dans leurs réponses. Dans une dernière condition, ils n'ont fait que signaler l'existence de l'illusion. Le résultat marquant est que la dernière condition donne lieu à une diminution de la variabilité des réponses : lorsqu'il n'y a pas d'instruction implicite ou explicite suggérant de ne pas converger, même si les sujets sont au courant du fait que la lumière ne bouge pas, la tendance reste à la convergence et à la diminution de la variabilité.

Ce dernier résultat suggère une explication se situant au niveau idéologique de Doise (1982) selon laquelle la croyance au consensus comme gage de vérité serait un des éléments constitutifs de la normalisation individuelle comme collective, et de l'influence sociale en général (voir chap. 2, 3.). On évoquera à ce propos l'expérience de Pêcheux (1972-1973). Les sujets étaient des collégiens auxquels l'expérimentateur expliquait la théorie psychologique de la perception subliminale qu'il se proposait d'illustrer en réalisant avec eux l'expérience classique. Cette tâche est en soi analogue au paradigme autokinétique puisqu'elle ne permet pas un accès immédiat à l'information. À la moitié des sujets, il projetait alors des diapositives neutres, les sujets ne pouvant rien percevoir ; à l'autre moitié il passait des diapositives pendant une durée suffisante pour que les sujets puissent y reconnaître un chiffre : les conditions méthodologiques de démonstration de la perception subliminale n'étaient donc pas remplies. L'expérimentateur simulait ensuite le dépouillement des réponses et rapportait à la moitié des sujets qu'un fort degré de convergence s'était dégagé de leurs réponses, ce qui confirmait en quelque sorte la théorie, ou qu'au contraire une forte divergence interindividuelle était apparue, à l'encontre donc de la prédiction de la théorie. La tâche des sujets était de juger la validité de la théorie de la perception subliminale. Les résultats ont montré que les sujets jugeaient la validité de la théorie uniquement en fonction de la convergence des réponses interindividuelles, indépendamment du fait que les conditions méthodologiques de vérification de la théorie aient été remplies ou non : le consensus fait donc bien partie de la représentation de sens commun de la définition scientifique d'un objet (ici une théorie psychologique). Il détermine donc pour une large part l'effet de normalisation.

Cette section aura été une première occasion d'illustrer la grande complexité des processus d'influence sociale, les divers niveaux d'analyse apparaissant tous indispensables à une compréhension exhaustive du phénomène de normalisation. Une conclusion s'impose de cet ensemble de données : une influence réciproque ne s'observe qu'à la condition que les individus occupent un même statut et qu'ils n'aient pas de motivation particulière à se différencier d'autrui. De toute évidence, cette condition n'est pas monnaie courante.

3. Le conformisme

Le paradigme de la normalisation se caractérise par une incertitude élevée dans les jugements. Il ne faut cependant pas en conclure que la recherche de certitude serait la seule motivation à l'influence, et qu'aucune influence n'apparaît lorsque les sujets sont *a priori* certains de leurs jugements. Asch (1956) a en effet examiné les processus déterminant le degré d'indépendance d'un individu sachant disposer de la réponse correcte face à un groupe répondant de manière erronée. L'expérimentateur présentait la tâche comme un test de discrimination visuelle. Il s'agissait de juger laquelle de trois lignes variables était de même longueur qu'une ligne étalon. Les trois barres variables étaient de longueurs différentes et l'une était toujours, de toute évidence, égale à la ligne étalon, la tâche étant donc *a priori* d'une grande facilité ; les sujets répondant individuellement ne se trompaient d'ailleurs que rarement. Dans les conditions expérimentales, le sujet se retrouvait confronté à plusieurs individus de même statut (des étudiants universitaires), en fait des compères de l'expérimentateur, répondant de manière unanime à chaque essai. Si pour un tiers des essais ils désignaient tous la barre correcte, dans les autres ils répondaient de manière visiblement incorrecte, désignant tous, pour un tiers des essais, une barre nettement plus courte que la barre égale et, pour un autre tiers, une barre nettement plus longue. Sur les 18 essais de l'étude, la majorité du groupe se trompait donc 12 fois. C'est à l'aune de ces 12 items « critiques » que la conformité était évaluée. Même si la consigne demandait aux sujets de donner leur réponse personnelle, les sujets étaient contraints de prendre position oralement face au groupe. En l'absence de pression explicite, puisque toute autre communication était par ailleurs prohibée, Asch a trouvé qu'indépendamment de l'origine socio-éducative des sujets, un tiers des réponses était erroné, et qu'une grande majorité de sujets donnait au moins une réponse incorrecte.

L'effet mis en évidence par Asch variait significativement selon les contextes. On signalera les plus significatifs. Le nombre de membres formant le groupe majoritaire y figure évidemment. Asch a étudié

- WEGNER, D. M. (1992). You can't always think what you want: Problems in the suppression of unwanted thoughts. Dans M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 25, pp. 193-225). San Diego, CA: Academic Press.
- WESSELMANN, E. D., WILLIAMS, K. D., PRYOR, J. B., EICHLER, F. A., GILL, D. M., & HOGUE, J. D. (2014). Revisiting Schachter's research on rejection, deviance, and communication (1951). *Social Psychology, 45*, 164-169.
- WICKLUND, R. A. (1989). The appropriation of ideas. Dans P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- WILDER, D. A. (1977). Perception of groups, size of opposition, and social influence. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 253-268.
- WINNYKAMEN, F. (1990). *Apprendre en imitant?* Paris: Presses universitaires de France.
- WOOD, W., LUNDGREN, S., OUELLETTE, J. A., BUSCERNE, S., & BLACKSTONE, T. (1994). Minority influence: A meta-analytic review of social influence processes. *Psychological Bulletin, 115*, 323-345.
- ZELDITCH, M. (2001). Processes of legitimation: Recent developments and new directions. *Social Psychology Quarterly, 64*, 4-17.
- ZOURHI, B., & RATEAU, P. (2015). Social representation and social identity in the black sheep effect. *European Journal of Social Psychology, 45*, 669-677.

