

# Psychologie Sociale (II)

L'influence Sociale

*D'après Fisher (Dunod)*

1

## Plan

- L'influence sociale
  - La conformité
  - La soumission

2

## La conformité (1)

### ■ Définition (Fisher)

- *La conformité est la modification de croyances ou de comportements par laquelle un individu répond à divers types de pressions d'un groupe, en cherchant à se mettre en accord avec les normes ambiantes par l'adoption de comportements approuvés socialement..*

3

## ASCH (1951) (1)

L'expérience consistait à présenter au sujet une feuille A sur laquelle se trouvait une ligne noire d'une longueur de 7,62 cm.

- Simultanément sont présentés, sur une feuille B, trois lignes dont deux de longueurs différentes.
- Il s'agit pour le sujet de désigner la ligne identique sur les deux feuilles.
- Les autres sujets du groupe sont des compères et donnent des réponses fausses variables en %.

4

## ASCH (1951) (2)

- Sans les compères le taux de réussite est de 90%.
- Question :
  - Le sujet naïf suivra-t-il sa perception ou rejoindra-t-il la réponse du groupe ? (il peut entendre les autres réponses avant la sienne)
- Réponse :
  - 25 % des sujets se conforment au groupe !
  - 68% des réponses restent correctes.
  - Les naïfs sous-estiment l'influence du groupe (débriefing)
  - Si le sujet n'est pas isolé, il résiste mieux.

5

## ASCH (1951) (3)

- La conformité augmente avec la taille du groupe jusqu'à quatre personnes (après diminution).
- Pour Asch, l'individu cherche à imiter le groupe. L'optimum est 4 à 5, après il est moins facile de déterminer l'avis dominant.
- Si un déviant est présent dans le groupe, la conformité est moins grande.

6

## **Allen et Levine (1969)**

- L'unanimité du groupe.
  - Un sujet isolé qui s'écarte de la norme du groupe est rejeté.
  - S'il existe un soutien explicite dans le groupe la peur de l'exclusion diminue. En conséquence la conformité diminue.
  - La prise de position d'une personne, reconnue comme compétente, est plus importante dans la réduction de la conformité.
  - Le statut joue donc un rôle.

7

## **Blake Heston et Mouton (1957)**

- Les caractéristiques de la situation
  - La conformité est plus grande lorsqu'une tâche était difficile et ambiguë.
  - Pour les auteurs lorsqu'une tâche est difficile, les individus utilisent le groupe comme source d'information.
  - Dans une tâche aisée, le groupe doit utiliser une pression normative plus grande pour obtenir la conformité.

8

## Conformité : interprétations (1)

- **Normes du groupe** : le groupe a souvent un but précis. Il demande une soumission aux membres pour l'accomplir.
- La conformité serait le résultat d'un besoin de repérage chez l'individu.
- Moins une personne a confiance en elle, plus elle est susceptible de subir des pressions en direction de la conformité.

9

## Conformité : interprétations (2)

- **Conformité = Dépendance**
  - Dans le groupe la soumission à la norme produit l'approbation sociale.
  - C'est d'autant plus efficace si la perte d'autonomie ne s'accompagne pas de perte matérielle et d'un gain affectif.
  - Cet effet est renforcé si la situation ambiguë impose un système de réponse personnel imprécis.

10

## La Soumission

- Il s'agit d'un autre aspect de l'influence sociale.
- Deux cas seront étudiés :
  - Soumission librement consentie
  - Soumission à l'autorité.

11

## Soumission librement consentie

- Définition :
  - *Il s'agit d'un type d'influence qui consiste à amener quelqu'un à se comporter de façon différente qu'à son habitude, en le manipulant de telle sorte qu'il a le sentiment de faire librement ce qu'on lui demande.*

12

## Moriarty, (1975) (1)

- Sur la plage un homme installe ses affaires (serviette, transistor).
  - Cas 1 : « *Excusez-moi, je dois m'absenter quelques minutes, pourriez-vous surveiller mes affaires ?* »
  - Cas 2 : « *Excusez-moi, je suis seul et je n'ai pas d'allumettes, seriez-vous gentils de me donner du feu. ?* »
- Il se lève et s'éloigne. Un compère vole le transistor.

...Quelle sera la réaction du voisin ?

13

## Moriarty, (1975) (2)

- Cas 1 :
  - « *Excusez-moi, je dois m'absenter quelques minutes, pourriez-vous surveiller mes affaires ?* »

....Les personnes interviennent à 95 %
- Cas 2 :
  - « *Excusez-moi, je suis seul et je n'ai pas d'allumettes, seriez-vous gentils de me donner du feu. ?* »

....Seulement 20% des voisins interviennent.

14

## **Moriarty, (1975) (3)**

- Dans le premier cas la soumission est librement consentie dans le sens où l'expérimentateur a influencé ses voisins, non pas de façon autoritaire, mais en leur demandant de lui rendre un service et ainsi le comportement qu'il attendait d'eux.

15

## **Freedman et Fraser (1966)**

- Un expérimentateur téléphone à des femmes, à leur domicile, et se présente comme un enquêteur effectuant une étude sur les problèmes d'environnement et de défense des usagers contre la circulation.
- Trois jours après, l'expérimentateur les rappelle et leur demande si elles acceptaient de mettre sur leur pelouse un énorme panneau avec la mention « Roulez prudemment ».

16



## **Freedman et Fraser (1966)**

- On a constaté que 76% des femmes qui avaient eu préalablement un entretien téléphonique avec l'expérimentateur ont accepté de se soumettre à cette requête.
- Seulement seize pour cent des femmes du groupe témoin (sans contact préalable) ont accepté le panneau.

**... C'est la stratégie du pied dans la porte.**

17

## **Cialdini et al. (1978)**

- Au cours d'une expérience, des chercheurs ont demandé à des personnes de participer à une recherche en psychologie.
  - Une fois qu'ils ont obtenu leur accord, ils les informent que l'expérience aura lieu à sept heures du matin. Efficace à 56 %.
  - Groupe témoin, sans accord préalable : 31%.

**...Stratégie de l'amorçage ou de la faveur déguisée.**

18

## Joule (1986)

- Expérience sur la privation de tabac.
    - On demande aux étudiants leur accord pour participer à une expérience sur la concertation chez les fumeurs. Récompense de 50 F.
    - Lorsque les étudiants se présentent. L'expérimentateur leur indique qu'il ne pourra leur verser que 30 F et que l'expérience consiste en un sevrage de 18 heures.
    - 95 % acceptent.
- ...Stratégie de l'amorçage ou de la faveur déguisée.**

19

## Modèle explicatif (1)

- Hypothèse :
  - Dans le cas de la soumission sans pression directe, les personnes ont le sentiment de préserver leur liberté.
  - En d'autres termes si les gens ont le sentiment d'être libres d'accepter ou de refuser, alors l'influence est efficace (but atteint) et efficiente (au moindre coût).

20

## Modèle explicatif (2)

- Hypothèse :
  - Pour Kiesler (1971), c'est la notion d'engagement qui est déterminante. La personne qui adhère psychologiquement à ce qu'on lui demande, se sent plus impliqué par l'acte qu'elle effectue.
  - Si on présente à quelqu'un des conditions dans lesquelles il se sent libre de son choix, alors il se sentira lié par le comportement qu'il va adopter et vraisemblablement il s'y tiendra.

21

## La soumission à l'autorité

- L'obéissance (soumission à l'autorité) représente une deuxième forme essentielle de la soumission.
- Définition :
  - *Il s'agit de la modification du comportement à travers laquelle un individu répond par la soumission à un ordre qui lui vient d'un pouvoir qu'il perçoit comme légitime.*

22

## **L'expérience de Milgram (1965, 1974)**

- Voir l'expérience de Milgram.
- Le modèle explicatif :
  - Facteurs psychosociaux
  - Facteurs contextuels
  - L'humain et le social, la faiblesse humaine.

23

## **Facteurs Psychosociaux (1)**

- **L'intériorisation de la soumission :**
  - Lors des premières années de la vie, l'obéissance est consacrée comme une vertu et est récompensée.
  - L'autorité doit être clairement identifiable (marques)
  - Le sujet se sent engagé et moralement obligé à assumer son rôle.
  - Il existe une cohérence entre l'ordre et la fonction de l'autorité : l'individu est réceptif, il acceptera la situation telle qu'elle la lui définit.

24

## Facteurs Psychosociaux (2)

### ■ L'état agentique.

- L'intégration dans la hiérarchie amène une perte de l'état d'autonomie, c'est l'état agentique (Milgram).
- Le sujet n'est plus responsable de ses actes, il est l'instrument de la volonté d'autrui ou du système. Il obéit aux ordres, c'est un état de soumission.
- A ceci s'ajoute la « syntonisation ». C'est l'état psychologique de réceptivité du sujet à l'autorité et très peu à ce qui vient d'ailleurs.
- L'autorité devient source de reconnaissance, mais pour cela il faut obéir.

25

## Facteurs contextuels (1)

### ■ La légitimité de l'autorité :

- Pour Milgram, dans l'expérience l'expérimentateur semble être le dépositaire du prestige de Yale.
- Afin de confirmer cette hypothèse, il a installé un laboratoire dans un immeuble délabré et a présenté le promoteur de l'étude comme un firme privée, les autres éléments sont contrôlés. Dans ce cas, l'obéissance baisse d'un tiers (passe de soixante deux à quarante huit pour cent).

26

## Facteurs contextuels (2)

### ■ La proximité de la victime :

- Dans l'expérience classique de Milgram, le compère se trouve dans une pièce voisine.
- L'obéissance diminue considérablement lorsque le sujet est dans la même pièce que la victime.
- Peut être est-ce là un exemple de rupture de la relation ternaire.

27

## Remarques

- La majorité se soumet aux ordres.
- Dans la presque totalité des cas le conflit intérieur est intense, il y a très rarement adhésion aveugle à la tâche.
- Une minorité ne se soumet pas, lorsque la situation le permet des tentatives de résistance apparaissent.
- Dans la conformité c'est la pression du groupe qui s'exerce ; dans l'obéissance c'est l'ordre d'une autorité.

28

## Les trois types d'influences

	Légitimité	Pouvoir	Manipulation
<b>Mécanisme fondamental</b>	Adhésion	Pression	Auto contrainte
<b>Contrainte perçue</b>	Absence de contrainte	Contrainte par acteur identifié	Auto contrainte
<b>Convictions</b>	Modifiées	Inchangées	Inchangées

D'après Michel Verstraeten ULB

29

Merci de votre attention ...

