

Communications et influences sociales

I.) La communication.

A.) Modèles d'analyse de la communication.

1.) Différentes approches de la communication.

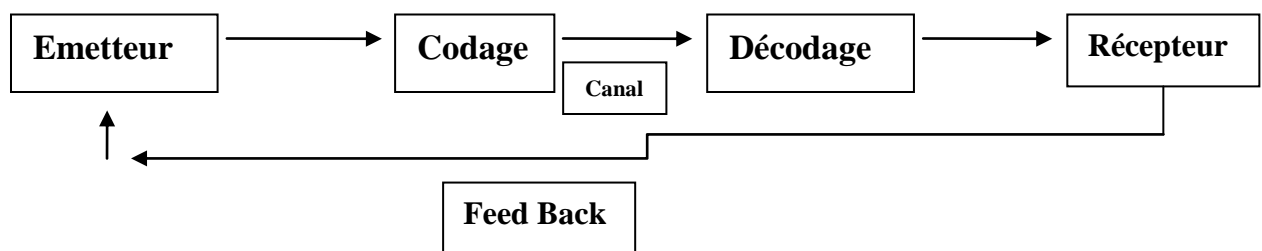
La communication de masse > la presse, la télé.

La Communication institutionnelle > entreprise.

Le modèle de Shannon (1952)

Une simple situation technique en s'intéressant exclusivement à la transmission de messages.

Collaboration avec des ingénieurs et des mathématiciens > cybernétique, élaboration dans un cadre spécifique c'est-à-dire le développement des télécommunications.



(Exemple : Le cas du morse)

On se centre essentiellement sur les problèmes d'encodage et de décodage sur les problèmes qui peuvent brouiller la communication et les éventuels bruits qui peuvent gêner le canal de communication qui est présentée comme un processus linéaire.

Grand succès auprès des informaticiens et souvent cité en sciences humaines et dans le domaine linguistique.

Il n'est pas tenu compte que la communication est faite par l'interaction entre individu.

Selon **Abrieu** la **communication** est l'ensemble des processus par lesquels s'effectuent les échanges d'informations et de significations entre des personnes dans une situation sociale donnée.

Il met l'accent sur la notion **d'échange d'informations** mais bien aussi **échange de signification**.

Les processus de communications sont fondamentalement sociaux et sont déterminés par les phénomènes d'interactions.

C'est une sorte de transaction entre deux locuteurs qui sont en interaction. La communication va s'inscrire dans un **processus d'influences réciproques où l'émetteur est aussi récepteur**.

La communication a toujours une finalité, un objectif même si cet objectif peut dans certains cas n'être qu'implicite ou même non conscient et la communication ne va pas se limiter à la transmission d'un message, c'est un **phénomène complexe qui relève d'un échange entre différents acteurs et est déterminé par un ensemble de facteurs matériels psychologiques, cognitifs et sociaux et tous ces facteurs sont susceptibles de s'avérer des sources de perturbation**. La communication doit être circulaire pour être efficace et s'autoréguler. **Ce Feed Back n'est donc pas secondaire, il permet au récepteur d'émettre ses réactions**.

La communication en psychologie sociale.
Communication bilatérale.

2.) Phénomènes observables durant les séquences de communications : exemples.

- **Les couples heureux** communiquent mieux que les couples malheureux.

Ces couples heureux, lorsqu'ils sont en désaccord, manifestent quand même une **attitude à travers laquelle ils acceptent la position de l'autre** > plusieurs signes visibles.

Au contraire dans les il y a un **déficit de communications** qui se traduit par une impossibilité plus ou moins grande d'accepter et de reconnaître les messages de leur partenaire et eux même étaient incapables de formuler les messages susceptibles d'être pris en compte par l'autre > rupture, dialogue de sourd.

Chez les couples heureux > nombreux messages qui visaient au maintien de la relation. On voit que les caractéristiques de la situation c'est que c'est **un désaccord entre deux personnes et leur disposition qui influe sur le processus de communication**. Ça montre aussi que la communication qui fonctionne ne serait être réduite à une simple situation avec deux locuteurs qui énonceraient simplement deux messages.

- **Discussion autour d'une table ronde** : L'effet **Steinzor (1950)**.

Comment s'organise les échanges verbaux > certains nombre de phénomènes dont l'effet **Steinzor**. Il s'intéresse à ce qui se passe autour d'une table ronde car c'est la table la plus égalitaire, que personne ne préside, pas de position privilégiée et il n'y a **pas de statut spatial spécifique**. Autour de cette table tout le monde va voir tout le monde et c'est donc la disposition la plus **propice pour le développement d'une communication impartial** et pourtant il a étudié pendant plusieurs semaines deux groupes de dix personnes pour discuter de thèmes libres autour de cette table. Il s'intéresse à qui chaque membre s'intéresse. Il a constaté que **quelque soit les individus, les thèmes, les échanges, se structuraient d'une manière spécifique le dialogue**.

On s'adresse le plus à la personne en face de nous c'est-à-dire son vis-à-vis. C'est la position qui favorise le plus la communication, c'est celle qui permet de capter la communication non verbale (mimique...).

Le nombre de communications va se réduire au fur et à mesure qu'on s'éloigne de cette position de face à face. On parle le moins à la personne la plus proche. Il met en évidence que les échanges sont nombreux et important avec le face à face et ces échanges sont faibles avec le côté à côté.

Quand les membres sont de même statut l'effet **Steinzor** apparaît toujours. Avec un leader cet effet va varier selon le type de leader. **Quand le leader est non directif il y a le maintien de cet effet. Quand le leader est autoritaire l'effet Steinzor va disparaître et les échanges avec les voisins les plus proches vont augmenter** > aparté, augmentation des échanges de types privés et diminution des échanges collectifs.

Il va mettre en évidence que le face à face privilégie l'échange.

Autour d'une table, si on met deux personnes face à trois personnes on va constater que le leader a plus de chance d'être parmi les deux personnes.

Conclusion : Les dispositions de table présidée ne font qu'entériner le statut dominant de la personne qui la préside.

B.) Les réseaux de communications.

1.) Les concepts de distance et de centralité : Bavelas (1948).

Le réseau de communication est l'ensemble des possibilités matérielles de communications existantes à l'intérieur d'un groupe donné, c'est donc **l'ensemble des canaux existant dans des groupes organisés dans lesquels les messages sont transmis**. Il s'agit des conditions matérielles qui vont imposer un type de communication en fonction de contraintes liées en particulier aux différents relais à franchir. **La structure de communication** c'est l'organisation des échanges réels entre les membres d'un groupe donné en vue d'effectuer une tâche donnée. **La structure de communication** correspond aux communications réellement échangées et définies à post-théorie et le réseau existe à priori et **Bavelas** va s'intéresser aux **propriétés géométriques de 3 réseaux : le réseau en cercle, en chaîne et en rayon (roue)**. Il va inventer **la table de Bavelas**.

Hypothèse : Les phénomènes de groupe sont déterminés par les propriétés des réseaux de communications. Il s'intéresse aux performances d'un groupe qui sont déterminées par les propriétés du réseau de communication qui caractérise ce groupe > **concept de distance et de centralité**.

Le concept de distance : le nombre de petits traits, chaînons nécessaires pour qu'un message parviennent par le chemin le plus court d'un membre du groupe à un autre. Le réseau en cercle plus court (30). C'est dans la configuration d'un réseau en chaîne qu'on a la plus grande distance.

Le concept de centralité : Il sert à décrire les différences à l'intérieur d'un réseau et entre les réseaux. La position la plus centrale dans un réseau donné c'est la position la plus proche de toutes les autres.

Dans le cercle pas de position centrale, dans le rayon c'est celui qui est au centre et dans la chaîne c'est celui qui est entouré de deux personnes.

Il va calculer **un indice de centralité**. Selon lui le fait d'occuper une position centrale va donner à la personne un avantage dans la communication avec les autres et quand le groupe a une tâche à accomplir c'est cette personne qui a le plus de chance de devenir le leader.

Il va mettre en évidence que cet individu a un effet sur le degré de satisfaction mais aussi un effet sur l'efficacité du groupe à résoudre la tâche qu'on lui a demandé à résoudre > travaux de **Leavitt** et son expérience.

2.) Expérience de Leavitt et ses 4 réseaux.

Cercle, rayon, chaîne et le réseau en Y (Voir TD avec les petites cartes).

Il va s'intéresser à l'effet du réseau, le moral et la rapidité des membres du groupe.
Il va prendre le nombre d'erreurs comme indicateur > voir TD.

Résultat : ça montre que le réseau de communication montre le fonctionnement du groupe. Avec **le réseau centralisé** moins d'erreurs, plus de rapidité mais le moral est le moins bon.

Dans ces réseaux la personne au centre est reconnue comme le leader par les autres alors que dans les réseaux non centralisés les groupes ont tendance à très peu s'organiser et donc pas de leader.

Conclusion : on peut dire que les **réseaux de communications** vont déterminer les performances, le type et le volume de communication, le niveau de satisfaction et du moral, l'émergence et la reconnaissance d'un leader dans le groupe et **la position occupée par un individu dans un réseau de communication** va déterminer ses possibilités de devenir leader ou non, **sa position** va déterminer son niveau de satisfaction et d'activité.

Plusieurs auteurs ont montré que pour des tâches plus compliquées on obtenais des résultats inverses > expérience de **Heinse et Miller (1951)**.

Les résultats montrent que le type de tâche conditionne aussi le caractère approprié ou non d'un réseau de communication ou un centre.

3.) Modèle de la tâche et réseaux de communication : Flament (1958-1965)

Il va introduire le modèle de la tâche comme étant dans un réseau de communication donné. Le graphe des communications est nécessaire pour que la tâche soit réalisée. Le modèle de la tâche correspond au **système de communication le mieux adapté pour accomplir la tâche en question.**

Ce modèle est élaboré en considérant les informations que possèdent initialement les membres du groupe et les informations qu'ils doivent posséder pour que la tâche soit terminée et ce modèle va permettre de décrire la tâche dans ses aspects de communications et va permettre un comparaison ultérieure, par la suite de ces aspects de la communication avec la structure du réseau de communication. **C'est quelque chose qui est définit avant même que le groupe n'ai fait quoi que ça.**

Il va utiliser deux types de réseau : **Un réseau centralisé et un réseau homogène complet (tout le monde communique avec tous le monde)** et les groupes vont résoudre leur tâche avec deux modèles de résolution, l'un homogène (**réunir pour lui-même toutes les informations détenues par les membres du groupe et trouver seul la solution**) et le modèle centralisé (dans les membres du groupe un seul doit centralisé toute l'information, trouver la solution et en faire part aux autres).

Résultats : ça montre que c'est lorsqu'il y a adéquation entre le réseau de communication et le modèle de la tâche que la performance du groupe va être la meilleur et si on laisse aux gens la possibilité de choisir ils auront tendance à choisir un modèle de tâches qui correspondent au réseau dans lequel ils se trouvent et il va montrer que plus on va donner des tâches complexes plus les groupes vont choisir un modèle homogène c'est-à-dire une situation où tous le monde va communiquer avec tous le monde alors qu'avec les tâches simples les groupes vont choisir un modèle centralisé.

Le modèle de la tâche exige une organisation fonctionnelle particulière des relations entre les membres d'un groupe et une organisation sociale compatible avec ce que l'on veut organiser.

Conclusion : la performance d'un groupe est optimale lorsqu'il y a une adéquation entre le niveau de communication et le modèle de la tâche et lorsqu'il y a une adéquation entre le modèle de la tâche et la structure sociale.

4.) Nature de la tâche, type d'organisation et performance : Faucheux et Moscovici (1960).

Sans qu'on lui impose un type de réseau, selon le type de tâche, le **groupe va se structurer d'une manière spécifique**. Le type de tâche génère une structure de communication particulière.

5.) Représentation de la tâche et efficacité d'un groupe : Abric (1971).

Rôle des représentations et des facteurs symboliques. Il va intégrer dans son analyse des éléments qui relèvent de la réalité subjective des individus.

Conclusion : on peut dire que le comportement, les communications et la performance d'un groupe vont être régis par **l'interaction de 4 systèmes** :

- **Le système matériel** dans lequel travaille le groupe c'est-à-dire le réseau.
- **Le système logique** des tâches que le groupe effectue.
- **Le système social** c'est-à-dire l'organisation.
- **Le système symbolique** c'est-à-dire l'ensemble des représentations que les membres du groupe ont.

II.) L'influence sociale

Introduction : Elle est **au cœur des relations entre les individus**. Le rapport à l'objet se fait par les processus d'influence. Le sujet est toujours pris dans le lien social dans un rapport d'influence. Les questions fondamentales sont : Pourquoi est-ce qu'il existe autant de ressemblances intra-individuelle et autant de différences inter-individuelles ? Quel est le lien qui unit les individus au sein d'une société ? Pourquoi et comment ces sociétés tiennent-elles ensemble ? Pourquoi ne se divisent-elles pas ? Quel effet peut avoir un individu sur la société ? Quel déterminisme la société applique-t-elle sur les individus ? Quelle action peut avoir un individu sur un autre individu ? Par quelle voie passent ces actions possibles ? Quelles sont les lois de l'influence sociale ?

L'influence va rendre **automatique un ensemble de comportements acquis qui sont marqués du sceau de la culture**. C'est aussi un **des premiers moyens de perfectibilité de l'individu**. Cette influence va **modifier l'individu toute sa vie**. Ça permet à l'individu de **se parfaire mais aussi à la société** car sans influence la découverte d'un individu serait perdue pour les autres. Les enfants vont apprendre les usages, les conventions qui existent au sein d'une société et ils vont aussi acquérir le langage grâce à ces phénomènes d'influences > **héritage**.

Mais l'influence est omniprésente, de plus ou moins visible et c'est un phénomène complexe car dans notre langue on ne dispose que du mot influence pour définir la

cause, des faits et des phénomènes différents comme l'uniformité mais aussi le changement.

- **La normalisation** : Tous ce qui renvoie à des situations où il n'existe **pas de normes préétablies** et où les individus sont incertains quant à leurs réponses et vont exercer une influence réciproque les uns sur les autres et vont **converger vers une norme commune**. Avec la normalisation il n'y a **pas de conformité à une position antérieure**. Dans les situations de normalisation il n'y a **pas de référent**. Dans tous les travaux établis il n'y a **ni minorité, ni majorité** > Action réciproque entre individu qui ont le même statut. La normalisation va aussi créer de nouvelles normes.
- **Le conformisme** : Renvoi à des situations où **il y a une référence, déjà une norme établit**. Le comportement et l'attitude de l'individu vont être déterminés par les **règles d'un groupe ou d'une autorité**. La conformité suppose dans cette situation une **différence de statut entre la source d'influence et la cible de l'influence**. Donc le conformisme est l'application de normes, règles établies.
- **L'innovation** : Renvoi à la **découverte de nouvelles règles, normes ou à la transformation de règles qui préexistent**. Changement de règles suite à la décision d'une autorité. Il peut y avoir l'infléchissement de règles existantes mais où il y a vraiment innovation c'est quand **l'influence provient d'une minorité qui parvient à changer le système de comportement, d'attitude qu'à la majorité pour remplacer par un autre système**. Le changement social, l'innovation c'est la modification des normes.

A.) La normalisation.

1.) L'effet autocinétiq ue de Shérif.

Pour lui les normes sociales sont comme une échelle évaluative indiquant une latitude acceptable et une latitude inacceptable pour le comportement, l'activité, les croyances et tous ce qui concerne un groupe social. Dans ses premiers travaux il va s'intéresser à l'émergence de la norme :

- 1.) Que va faire un individu placé dans une situation ambiguë, objectivement indéfinie, où il n'y a pas de cadre de référence ? Est ce qu'il y aura un point de référence c'est-à-dire une norme individuelle ou un ensemble de jugements confus ?
- 2.) Que vont faire des individus dans cette situation ambiguë ? Est-ce qu'il vont établir un point de référence commun ? Vont-ils produire une norme collective ?
- 3.) Si un groupe d'individus produit cette norme collective, de quelle nature sera-t-elle ? Est-ce que se sera une norme individuelle ou collective ?
- 4.) Si un groupe d'individus établit une norme collective que va-t-elle devenir quand les individus seront seuls ? Normes initiales ou collectives ?

Il a besoin de trouver quelque chose où il n'y a pas de normes préétablit. **Il prend donc l'effet autocinétiq ue**. Pièce noire avec un petit point lumineux et si on le fixe longtemps on va avoir l'impression qu'il va bouger. Il va reproduire cet effet et il va demander aux individus de se placer à 5mètres de cette boîte et de regarder le point et ils vont penser qu'il bouge. Il va demander d'évaluer la distance de ce déplacement qui est en fait une illusion. C'est une situation nouvelle pour les individus, aucun moyen de comparer la distance du mouvement perçu avec autre chose.

Pour chaque série d'évaluation il y a 100 tests pour chaque individu qui des fois sera seul ou avec d'autres individus. Il va donc comparer différentes situations : La première ils sont seuls, la deuxième en groupe, la troisième en groupe mais au début seul et la quatrième seul après avoir été en groupe.

1^{er} cas : Au début grande variation puis après il y aura une régularité des réponses > Constitution d'une norme individuelle au fur et à mesure. La norme et l'écart de variation seront propres à chaque individu.

3^{ème} cas : Les réponses individuelles vont fluctuer jusqu'à ce qu'on obtienne une nouvelle norme et on va voir que ces écarts et normes vont tendre à converger et au final tout le monde va répondre de la même manière.

4^{ème} cas : Etablissement d'une norme de groupe qui sera propre à chaque groupe, les écarts de variation pareils mais si les individus se retrouvent seuls ils conservent la norme du groupe à peu de chose près. Dans ce cas là il y a une différence entre l'individu seul qui va établir seul sa norme et dans le groupe il va y avoir une norme similaire avec le groupe et s'il se retrouve seul il garde la norme du groupe.

L'individu va percevoir la situation d'après la norme qu'il transfère de la situation de groupe.

De quelle nature est **la norme collective** ? On pourrait s'attendre à ce quelle soit la moyenne des différentes normes individuelles. Aucun individu n'a plus de raison de laisser tomber sa réponse mais **les résultats montrent que la norme collective n'est pas forcément la moyenne individuelle. La norme collective va être différente suivant le style des participants.**

Les 4 résultats de Shérif :

- Il y a **établissement d'un point de référence individuel quand on est seul**, point différent selon les individus mais ce n'est que ce point qui va diverger.
- La convergence des évaluations individuelles en situation de groupe et il ne s'agit pas d'un conformisme à la personne qui a parlé précédemment mais c'est **au fil des essais que va émerger une norme collective. Etablissement donc d'une norme pour chaque groupe.**
- Conservation par chaque individu de la norme établit en groupe, c'est-à-dire que **lorsque l'individu va se retrouver seul il va juger au travers des normes du groupe auquel il était avant.**

2.) La normalisation et ses explications.

Germaine de Monmoulin et Muscovici.

Elle porte sur l'effet de la simple présence de l'autre sur l'individu. On sait que les gens surestiment ou sous estiment selon la situation et pour **Allport** c'est de **l'ordre de la peur de se tromper**, on ne vas pas donner des jugements extrêmes comme pour l'évaluation d'odeur. Pour **Allport** expliquer ces phénomènes c'est dire que **dans la société il faut un système de concession réciproque.**

G. de M. > Autre série d'expériences pour expliquer le phénomène de modération
Pourquoi en groupe il y a convergence ?

Estimation de pastille sur une feuille en 4 seconde (80 pastilles), ils doivent dire combien il y a de pastilles > convergence des réponses encore. Elle va dire que **les individus se comportent comme des statisticiens, ils prennent compte des caractéristiques de distributions des réponses dans le groupe**. Les sujets cherchent à augmenter leurs chances d'avoir raison en étant des statisticiens.

On donnait comme réponse 25, 50, 75, 100 > moyenne des individus et vont répondre autour de 66 > **convergence des réponses qui est moins une convergence d'un calcul statistique plus ou moins juste**. Pourquoi ça ne peut pas être ça ? **Il y a déjà une norme préalable parce qu'il ne va pas tenir compte des réponses absurdes d'où l'idée de moyenne est fausse**. Elle n'arrive pas à expliquer comment ces normes s'élaborent. Pour elle, les individus se comportaient comme des statisticiens. **Son explication rendait compte de l'aspect descriptible de l'information, de la norme et non de l'aspect explicatif**.

On va voir que **Muscovici** va préférer interpréter **le phénomène de convergence des réponses en terme d'évitement du conflit**. Pourquoi les individus seraient-ils en conflits ? **Dans les expériences sur la normalisation, les dispositifs expérimentaux rendent impossible un accord immédiat entre les individus**.

Chaque individu à sa propre évaluation et quand il va connaître la réponse des autres il va prendre conscience d'une différence entre sa réponse et celle des autres.

Pour lui **dans ces situations il y a conflit entre réponses**. Ce conflit est particulier parce qu'aucun des individus ne tient à sa réponse, il n'y a **pas d'enjeu existentiel** et donc il n'y a pas de raisons de la faire valoir, de se battre pour elle ou d'essayer de l'imposer aux autres. **Dans ces conditions, selon lui, chaque individu va chercher à éviter le conflit, à diminuer ce conflit et pour se faire tous les individus vont tenter de faire converger leurs réponses**. La normalisation serait donc pour lui « un mécanisme de négociations actives conduisant à l'acceptation du plus petit des nominateurs communs ». **Il y a dans ce cas évitement du conflit**. **Allport** c'était plutôt des concessions réciproques. Pour **M.** Cette convergence des réponses ne peut se faire que dans un cadre particulier qui est le cas des situations de normalisation c'est-à-dire lorsqu'il s'agit d'un objet particulier, dans un contexte où il y a peu de normes préétablies.

Dans l'approche d'**Allport** **les concessions réciproques des individus sont des conditions nécessaires aux fonctions sociales**. Pour **M.** l'évitement des conflits c'est un cadre où les sujets ne sont pas impliqués vis-à-vis de l'objet qu'ils ont à juger car sinon les choses agiraient différemment et les individus ne chercheraient pas à tous prix d'éviter le conflit ni converger leur réponse à celle des autres mais à rentrer en conflit et convaincre les autres.

Deux approches fondamentales différentes.

Deux facteurs vont affecter la convergence dans les groupes :

- Egalité de statut et de pouvoir entre les membres du groupes. Aucun ne peut prétendre imposer son opinion aux autres.
- L'indifférence que les individus ont face à l'objet qu'ils ont à évaluer.

Il existe un certain nombre de situations où les individus sont impliqués, pensent détenir la bonne réponse et où ils ne font pas toujours ce qu'ils pensent devoir faire.

B.) Le conformisme : L'effet Asch.

1.) L'effet Asch.

Il va s'intéresser aux conditions sociales et personnelles des individus c'est-à-dire lorsque le groupe soutient des positions qui sont contraires aux croyances de l'individu et qui vont à l'encontre de l'évidence perceptuelle. **Il veut savoir ce qui fera qu'un individu sera indépendant ou qu'il se conforme à la position du groupe.**

Dans **les années 1950** il va étudier **l'influence d'autrui lorsque le groupe va tenir des positions fausses, ironiques.** La réponse erronée est contraire à l'évidence perceptuelle des individus.

Il prend 8 personnes qu'il met dans une pièce.

Une barre > un étalon et trois autres barres qui ont des longueurs différentes et les individus devront choisir parmi les 3 barres celles qui a la même taille que la première barre.

Les individus vont donner l'un après l'autre la réponse, tout le monde entend et grâce à un stimulus non ambigu et des réponses publiques parmi les 8, 7 vont jouer le rôle du compère et donner les réponses qu'on leur a demandé de donner et pour chaque série les compères répondent tous de la même manière et ils apparaissent comme un groupe majoritaire et unanime, et le sujet naïf va être placé dans une situation d'isolement minoritaire face à un groupe majoritaire où il pensait quelque chose de bien précis mais le groupe a une position différente. On obtient une **situation où le sujet naïf va subir deux forces contradictoires, son expérience perceptuelle (ce qu'il voit) et le groupe unanime.** Ces deux forces font parties de la situation physique immédiate, le sujet doit donner comme les autres son jugement public, il doit se situer vis-à-vis du groupe et de plus la situation possède un caractère contraignant car il ne peut pas se référer à un environnement extérieur. On va noter les réponses du sujet naïf lorsqu'il va répondre. **Asch** a fait beaucoup d'expérience autour du même thème, parfois il y a deux sujets naïfs, parfois un compère répond juste. Il y a donc des variations mais dans l'expérience classique il y a la condition témoin sans compère, ils sont seuls et les résultats montrent que sur 37 sujets on obtient que 3 mauvaises réponses. Dans la condition expérimentale il y a 7 compères et le sujet naïf qui répond en avant dernière position où il y a une majorité unanime où tous les compères disent pareils, 18 stimuli à évaluer et sur ces 18 12 sont faux et 6 sont bons. Les résultats montrent que 37 sujets sur 50 se trompent au moins une fois et lorsqu'il se trompe, il se trompe toujours dans le sens de la majorité et sur cette base **Asch** va établir deux catégories de sujets :

- **Les conformistes** : Ceux qui au moins une fois ont suivi la majorité
- **Les indépendants** : Ceux qui ont tout bon.

Suivant la taille de la majorité ils auront de plus en plus tendance à se tromper. Lorsque le sujet est seul face à un individu il a beaucoup moins de chance de se tromper.

Asch va étudier ce type d'erreur en fonction du type d'erreur fait par la majorité. Il y aura trois types de réponses :

- **Neutre** : C'est bon
- **Erreurs modérées**
- **Erreurs extrêmes.**

Le type d'erreur de la majorité détermine le type d'erreur de l'individu. Lorsque la majorité fait des erreurs extrêmes il est intéressant de voir qu'un certain nombre de sujets vont faire des erreurs modérées tout en étant influencé par la majorité.

Expérimentation sur l'unanimité de la majorité et le support social au sein du groupe : 3 conditions expérimentales :

- **Unanimité**
- **2 sujets naïfs en 4^{ème} et 8^{ème} position**
- **Un compère en 4^{ème} position qui donne la réponse exacte.**

On voit que le caractère unanime joue un rôle essentiel dans l'influence. Quand la majorité baisse les effets du conformisme diminue. Le sujet naïf dans les deux autres conditions a trouvé quelqu'un qui voyait comme lui et du coup il se laisse nettement moins influencer.

A la fin des expérimentations il avait des entretiens et il a pu différencier 5 types d'attitudes différentes dont deux types de sujets indépendants et trois types soumis :

- **Dépendance forte** : Les sujets ont entièrement confiance en leur réponse.
- **Dépendance sans confiance** : Les sujets disent qu'ils ont été constamment dans le doute mais il reste indépendant.
- **La soumission au niveau de l'action** : Le sujet dispose de deux réponses contradictoires, sa réponse et celle du groupe majoritaire et il va opter pour la réponse de la majorité, non pas parce qu'elle lui semble plus juste mais plus à propos dans la situation sociale dans laquelle il se trouve. Il se préoccupe avant tout de gérer le conflit qui l'opposerait à la majorité s'il donnait sa réponse.
- **La soumission au niveau du jugement** : La majorité arrive à convaincre le sujet naïf et lui faire penser qu'il a tort.
- **La soumission au niveau perspectif** : La majorité parvient à définir la réalité sociale > Accord spontanée du sujet et il n'y aura pas de conflit parce que le sujet n'a pas de réponse personnelle. **Le sujet ne ment pas et ne se conforme pas.**

Ses résultats sont assez semblables dans les différentes cultures.

L'expérience de **Asch** apporte des résultats clairs mais il est relativement rare qu'on se retrouve dans des situations où on a à évaluer des choses simples où on est confronté à une majorité unanime qui va contre la bonne réponse.

Expérience de **Kaelman** en **1958** : **Il se rapproche un peu plus de ce qui se passe dans la vie réelle.** On retrouve 3 formes de conformisme différent.

Tous les sujets de l'expérience viennent d'un collège noir et à l'époque la cours suprême des Etats-Unis allait instaurer une loi sur la déségrégation dans les écoles publiques. On fait écouter aux étudiants une émission de radio où un individu qui est la source d'influence se déclarait favorable à une situation ségrégationniste > Cette position était opposée à ce que pensait les étudiants noirs de l'époque. La personne interviewée dans cette prétendue émission était présentée différemment selon les conditions expérimentales :

- **Une condition avec un contrôle social élevé** > Celui qui parle est le président de la fondation nationale pour les collèges noirs et il va annoncer qu'il supprimerait tous les fonds aux collèges où les étudiants s'opposeraient à sa décision.
- **Une condition de crédibilité** > La personne qui parle est présentée comme un célèbre professeur d'histoire dont les compétences sont reconnues avec une grande notoriété et il fonde ses réflexions sur l'histoire et ses travaux.
- **Une condition attraction** > La personne qui parle est également présentée comme étant noire mais là on va dire qu'il s'agit du président d'une organisation qui a une grande position au sein de la cours suprême qui représente l'ensemble de l'opinion de ses collègues
- **Une condition où la source est présentée comme non compétente**, quelconque et qui n'a pas de rôle précis sur l'objet du discours.

Trois questionnaires :

- **Mesure 1** : Ils le remplissent après la communication tout de suite avec son nom sur le questionnaire qu'on va transmettre à la personne qu'il a entendu durant l'émission.
- **Mesure 2** : Immédiatement après avoir rempli le premier mais là c'est anonyme.
- **Mesure 3** : Trois semaines plus tard on refait remplir à un autre endroit pour d'autres raisons et se sont d'autres expérimentateurs > Anonyme aussi.

Cette expérience met en évidence que les différentes modalités du conformisme dépendent des caractéristiques sociales et de la relation entre la cible et la source de l'influence.

On peut distinguer 3 modalités du conformisme :

- **Par complaisance, le suivisme** : Contrôle.
- **Par identification** : Attraction.
- **Par intériorisation du message qui a été transmis** : Crédibilité.

(Voir schéma du cours)