

# CHAPITRE IV : INFLUENCE SOCIALE

## ✪ Imitation sociale : travaux de Bandura.

Gabriel Tarde : « **les lois de l'imitation** ». C'est le fait de **suivre le comportement général**.

Nous suivons tous un mode de comportement, une pensée : **imitation sociale** (imitation les uns les autres).

**Théorie de l'apprentissage sociale** de **Bandura** : il suffirait d'observer quelqu'un pour apprendre son comportement.

### Conditions qui facilitent l'imitation sociale :

- **Relation modèle-sujet (affect)** (*on imite nos proches*).
- **Similitude initiale entre le modèle et le sujet** (*on imite plutôt une personne qui nous est semblable*).
- **Statut modèle** : nous imitons principalement les modèles qui ont un statut plus élevé que le notre.
- **Renforcements vicariants** : voir une autre personne faire ce que nous aimerions faire mais que nous n'osons pas faire. On est encouragé par ce modèle et la probabilité de reproduire son comportement augmente.

### Fonctions de l'imitation sociale :

- **Accélérer l'apprentissage** (*les apprentis apprennent par l'observation des gestes*).
- **Inhiber et/ou désinhiber** (*cf. thérapies comportementales*).
- **Faciliter l'apparition des réponses acquises** avant.

## ✪ Formation des normes.

- **Dissiper les ambiguïtés.**

Lorsque nous ne savons pas quoi faire nous faisons comme les autres qui ne savent sans doute pas non plus quoi faire et font comme nous (**ignorance plurielle**).

### Travaux de Sherif.

- **L'effet autocinétique** : situation d'ambiguïté.

*Si on s'enferme dans une pièce totalement noire et qu'on projette un petit point lumineux sur le mur, on va avoir l'impression qu'il bouge alors qu'il est immobile.*

Sherif va alors demander aux sujets de mesurer le point le lumineux en cm (le **mouvement hallucinatoire**).

- ⇒ Les sujet **convergent** tous vers une réponse standard : c'est une **norme** des résultats du groupe.

Tout le monde converge sans exception. On crée donc des **normes collectives**.

**Norme** : *échelle de référence ou d'évaluation qui définit une marge de comportements, d'attitudes et opinions permis et répréhensibles.*

→ **Conséquences** : **le caractère implicite de ces marges de tolérance rend très difficile la socialisation.**

### Pour modifier les habitudes il faut modifier les normes (Lewis).

Quelle situation est la plus propice pour former ou modifier les normes sociales plutôt qu'individuelles ?

- Conférence : seulement 3% changent.
- Appels au patriotisme : idem.

- Groupes de discussion : 30% changent.

⇒ On favorise le changement en discutant ensemble des avantages et des inconvénients.

### Travaux de Newcomb :

Le changement d'un cadre de référence se produit **lentement** mais une fois installé, il reste assez **solide** notamment grâce à la recherche de similitude (d'autrui semblable).

Une bonne manière de changer les convictions de quelqu'un et de faire **adhérer** à un nouveau groupe de référence consiste à **briser ses liens avec son ancien système** (les sectes).

### ★ Désindividualisation et les normes de groupe.

**L'impression d'anonymat** (être en groupe par exemple) **lève les régulateurs de normes.**

### Normes et contexte.

Si on part du principe que la norme est comme la **loi** (personne n'est censé l'ignorer), on peut se demander s'il faut la rappeler (rendre saillante).

### Rôles et l'expérience de Zimbardo.

Les **rôles sociaux** nous informent sur le type de comportement qu'il est bien (qu'on doit) d'adopter. Ainsi, ils remplissent une fonction semblable à celle des normes.

### Expérience de Zimbardo.

- Le sous-sol de la faculté de psychologie de l'Université de Stanford est transformé en prison.
- On recrute les étudiants (15\$/j pdt 2 semaines) et on en sélectionne 24.
- 12 se voient attribuer le rôle d'un prisonnier et 12 le rôle de gardien (tirage au sort).

L'expérience commence par les arrestations.

Tous entrent si bien dans leurs rôles qu'il faut arrêter l'expérience après 6j.

Résultats : **la brutalité est une norme dominante, elle persiste puisque personne ne proteste.**

Selon Reicher le groupe renforce **l'identité sociale** des individus (la conscience de soi en tant qu'un élément interchangeable du groupe) et ceci rend les normes sociales du groupe très **accessibles**.

**L'impression qu'elles soient consensuelles fait qu'on les considère comme impératives.**

### ★ Influence majoritaire.

- **Le conformisme.**

Résultats de Asch : l'influence majoritaire conduirait à la modification de l'**objet** du jugement et pas seulement à la modification du jugement.

### L'effet Asch.

Asch s'intéresse à la majorité numérique, la pression implicite et indirecte. Le jugement porte sur un objet non ambigu : une ligne étalon et 3 lignes dont 1 (à l'œil nu) correspond à la ligne étalon.

→ Seul face à un groupe.

On observe 30% de réponses conformistes.

3 types de distorsions :

- De la **perception** (très peu fréquentes).
- Du **jugement** (assez fréquentes).
- De **l'action** (assez fréquentes).

Deutsch et Gerard distingue deux conflits :

- **Le conflit cognitif** : en cherchant à dissiper le doute le sujet s'expose à **l'influence informationnelle** (distorsion du **jugement**).
- **Le conflit motivationnel** : en cherchant à gérer ses relations avec autrui, le sujet s'expose à **l'influence normative** (distorsion de **l'action**).

**Kelman** propose 3 types de conformisme :

**Acquiescement** (conformisme en public, pas en privé ou sous anonymat), **identification** (en privé et en public tant que l'appartenance au groupe est importante), **intériorisation** (en privé et en public durable)

◦ **L'obéissance.**

**Milgram** s'intéresse du **conformisme** en actes, puis à la situation où une **majorité qualitative** exerce une pression **directe** et **explicite**.

*Pression implicite du groupe.*

2 conditions : source d'influence majoritaire (3 compères) ou non.

Tâche : administrer des chocs électriques (15 à 450 volts) en cas d'erreur (liste de 40 associations).

Règle : on administre à l'élève le choc le moins élevé proposé par un membre du groupe (le sujet naïf intervient toujours en dernier).

Résultats : en condition expérimentale le choc moyen est égal à 225 V, en condition témoin à 82 V.

*Pression explicite de l'autorité.*

Source d'influence : une autorité « scientifique ».

Type de pression : explicite et directe.

Règle : augmenter l'intensité du choc à chaque erreur. On stoppe l'expérience uniquement lorsque le sujet naïf continue de protester après 4 interventions.

Résultats : le choc moyen est égal à 360 V et 63% de sujets administrent le choc maximal de 450 V.

*De quoi dépend l'obéissance à l'autorité ?*

Nous cédon à l'autorité que nous reconnaissons.

- **Distance à la victime** (avec la paroi et sans feedback vocal, sans la paroi et avec un contact physique).
- **Rapports à l'autorité** : proximité de l'autorité (présence), son prestige, discordance au sein de l'autorité, présence de contestataires.

*Conclusion : différence entre le conformisme et l'obéissance.*

L'individu qui obéit perd son autonomie et se trouve dans un **état agentique** et se considère comme **l'agent exécutif** d'une volonté qui le dépasse. Cet état l'amène à accepter le contrôle total d'une personne reconnue comme ayant un statut supérieur. Ce qui n'arrive pas dans le conformisme.

✦ **Influence minoritaire.**

Selon, l'**approche fonctionnaliste** la majorité reflète l'ordre dominant, elle permet de la préserver et la non-conformité, la résistance à cette influence est considérée comme une **déviance**.

Mais selon l'**approche génétique** le système social est défini et produit par ceux qui y participent, les individus s'adaptent au système, **mais** le système évolue en fonction d'eux. Chaque membre d'un groupe est à la fois une cible et une source d'influence.

L'influence agit pour générer le **changement**. Ne pas se conformer aux normes dominantes n'est pas forcément une déviance.

- L'innovation est un privilège des **élites** (Hollander) et pour devenir un innovateur il faut d'abord devenir un parfait **conformiste**.
- **Moscovici** s'oppose à ces idées. Une minorité peut exercer une influence et introduire un changement à condition de se montrer **constante**. Le **conformisme initial** n'est pas indispensable.

### Expérience sur les habitudes verbales (Moscovici et Faucheux).

À la présentation de mots (par exemple «orange») nous pouvons faire 2 types d'associations (normes implicites).

- Un **qualificatif** (« ronde »).
- Un mot **supra-ordonné** (« fruit »).

On propose 2 listes où la tendance majoritaire est d'indiquer :

- D'abord les mots supra-ordonnés et ensuite les qualificatifs (variante A)
- D'abord les qualificatifs et ensuite les mots supra-ordonnés (variante B)

Les sujets indiquent leurs associations en groupe de 4 personnes parmi lesquelles se trouve un complice.

Il indique toujours un mot supra-ordonné.

→ Variante A : lorsque la tendance majoritaire = le mot supra-ordonné, il est dans « l'air du temps ». Lorsque cette tendance change = le qualificatif apparaît comme **conservateur**.

→ Variante B : lorsque la tendance majoritaire = le qualificatif, il apparaît comme **déviant**. La tendance change = mot supra-ordonné, il est dans « l'air du temps ».

### Expérience sur la nomination de couleurs (Moscovici).

Utilisation du paradigme « bleu/vert ». Les sujets femmes doivent indiquer la couleur de diapositives. Elles travaillent en groupe de 6 personnes dont 2 complices, minoritaires.

Les réponses de la minorité sont ou bien **consistantes** (réponse complices « vert ») ou bien **inconsistantes** (parfois réponse « vert » parfois « bleu »). La réponse majoritaire et « correcte » est « bleu ».

Résultats : on observe que les sujets répondent davantage «vert» lorsque la minorité est consistante.

#### → Quelle influence majoritaire ou minoritaire ASCH a-t-il étudié ?

L'influence majoritaire peut provoquer un conflit ; mais plutôt en privé qu'en public (**complaisance**). Elle est donc **explicite** et **immédiate**.

L'influence minoritaire provoque un conflit public qui disparaît en privé (**conversion**). Elle est donc **implicite** et **différée** dans le temps.

### Expérience sur l'image consécutive (Moscovici).

Effet **perceptif** : chaque couleur a sa couleur complémentaire que nous percevons immédiatement après l'exposition.

- Pour le **bleu**, il s'agit d'**orange/rouge**
- Pour le **vert**, il s'agit de **pourpre/rose**

Quand on est dans le noir, qu'on met une diapo de couleur, et qu'on l'éteint subitement, la couleur que l'on aura dans les yeux, comme un flash, sera la couleur complémentaire.

Résultat : les sujets indiquent "bleu" mais sur l'image consécutive ils voient la couleur complémentaire du **vert** (**pourpre/rose**) et non pas du **bleu** (**orange/rouge**).

### **Conclusion**

- L'influence minoritaire s'exerce avant tout au niveau **privé** (implicite, latent) et non pas au niveau **public** (manifeste)
- Elle provoque plutôt la **conversion** (qui peut aller jusqu'au déni) que la **complaisance**.

⇨ À savoir dans ce chapitre : il faut surtout connaître les travaux de Sherif, la désindividualisation, et toute l'influence majoritaire et minoritaire. Le reste est à lire.