



Les influences sociales



**Les influences
sociales**

Concepts, recherches et applications

**Armelle Nugier
Peggy Chekroun**

2^e édition

DUNOD

Conseiller éditorial:
Sylvain Delouvé

Maquette de couverture:
Atelier Didier Thimonier

<p>Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.</p> <p>Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements</p>	 <p>DANGER LE PHOTOCOPIAGE TUE LE LIVRE</p>	<p>d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.</p> <p>Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).</p>
--	---	--

© Dunod, 2021
11 rue Paul Bert - 92240 Malakoff
ISBN 978-2-10-080132-9

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.

Table des matières

<i>Avant-propos</i>	1
CHAPITRE 1 – L’INFLUENCE DES NORMES SOCIALES	3
1. Définitions et fonctions des normes.....	6
2. La formation des normes.....	19
3. Conclusion.....	28
CHAPITRE 2 – LE CONFORMISME	31
1. L’effet « Asch ».....	33
2. « 1 + 1 = 3 » : comment en arrive-t-on là ?.....	38
3. Inhibiteurs et facilitateurs du conformisme : qui se conforme et dans quelles conditions ?.....	46
4. Conclusion.....	57
CHAPITRE 3 – LES PRESSIONS À LA CONFORMITÉ	59
1. L’étude des pressions à la conformité dans les groupes.....	62
2. Les pressions à la conformité : différences dans les processus d’influence en intra et en intergroupe.....	69
3. Rôle de l’implication personnelle dans les réactions à la déviance.....	75
4. Conclusion.....	77
CHAPITRE 4 – L’INFLUENCE MINORITAIRE	79
1. L’influence de la minorité : quand le bleu vert devient plutôt vert.....	82
2. La conversion, une influence profonde et durable, caractéristique des minorités.....	84
3. Les contextes favorables à l’apparition de l’influence minoritaire.....	92
4. Conclusion.....	99
CHAPITRE 5 – LA SOUMISSION À L’AUTORITÉ	101
1. L’étude princeps de Milgram (1963).....	103
2. Interprétations et explications des résultats de Milgram.....	118
3. Conclusion.....	133
<i>Bibliographie</i>	139
<i>Index des notions</i>	157

Avant-propos

Parce qu'ils sont sociaux par nature, les êtres humains sont hautement sensibles à l'influence sociale. Ils sont amenés à se croiser, à communiquer, à interagir dans des contextes variés et extrêmement différents. De ces interactions naît une puissante dynamique de groupe se trouvant autant être la source que la cible de la structure sociale dans laquelle elle s'inscrit. Pour vivre en société, de façon relativement organisée, les individus créent et suivent un certain nombre de principes fédérateurs et fondateurs. Ces principes les façonnent en retour en modifiant leurs choix, leurs comportements et leurs personnalités, en les poussant à tenir des rôles sociaux prédéfinis par des limites qu'eux-mêmes et les autres ont imposées *via* une succession d'acceptations tacites. Oui, les individus sont libres de faire des choix et d'avoir des préférences, mais, au final, ces préférences se conforment le plus souvent à ce qui est attendu socialement d'une façon générale, ou par des groupes de référence en particulier.

Les sociétés dans lesquelles nous vivons nous influencent parce qu'elles affectent, tout au long de notre vie, nos comportements, nos pensées, nos croyances. Il existe aussi des façons plus directes et immédiates pour les groupes de contrôler et de façonner les comportements des individus. Dans la mesure où l'individu est le plus souvent en contact face à face avec d'autres membres du groupe, il est également souvent exposé à la pression, intentionnelle ou non, du groupe ou d'une autorité pour se conformer, c'est-à-dire pour juger, croire et agir en accord avec les jugements, les croyances et les actions de ce groupe ou de l'autorité. Cette pression s'exerce naturellement ou de façon plus coercitive, et est mue par le besoin qu'ont les individus de pouvoir se situer et se diriger dans un monde prévisible et organisé. Pourtant, l'acquisition des normes et l'existence des nombreuses pressions dont les individus font l'objet ne sont pas à tenir pour garantie absolue de conformité. Il arrive, en effet, que des petits groupes – des minorités – résistent et soient, du même coup, à la source de changements sociétaux. Ainsi, nous vivons dans un réseau complexe d'influences dont nous pouvons être autant la cible que la source.

Cet ouvrage reprend les grands thèmes de la psychologie sociale étudiés, notamment, en licence de psychologie. Nous aborderons particulièrement la notion de l'influence sociale. Le chapitre 1 présentera les différentes définitions des normes sociales, leur construction, et leur intériorisation. Dans le chapitre 2 seront présentés les preuves scientifiques de l'existence du conformisme et les différents types d'influence qui en régissent le fonctionnement. Seront également présentés les processus sous-jacents au conformisme des individus dans les groupes et la façon dont leur relation avec la source d'influence détermine la durée et la profondeur des changements d'attitude occasionnés. Ensuite nous nous attarderons sur le sort des individus qui ne suivent pas les normes de la majorité. Le chapitre 3 discutera du fait que les individus réagissent face à la déviance en exerçant des pressions à la conformité afin de rétablir et renforcer les normes sociales de leur groupe d'appartenance. L'idée de la réaction à la déviance comme mode de protection de l'image du groupe sera également présentée. Ainsi, les pressions à la conformité seront abordées dans une perspective de relations intergroupes et d'identité sociale. À l'inverse, dans le chapitre 4, nous verrons comment, malgré les pressions à l'uniformité, les individus minoritaires peuvent produire un changement de norme au sein du groupe et participer activement à l'innovation sociale. Enfin, dans le chapitre 5, nous discuterons d'une forme d'influence sociale tout à fait particulière s'exerçant à travers les ordres qu'une autorité légitime peut commander à un subordonné : l'obéissance.

D'une façon générale, les individus sont souvent à la recherche d'explications pouvant rendre compte des actions et des déterminants de la vie sociale. Néanmoins, ils ont tendance à largement surestimer le rôle des causes jouées par les facteurs internes et de personnalité. Quand nous examinons la vie au travers du prisme de la psychologie sociale, nous ne pouvons que constater à quel point les individus sont facilement influençables et leurs comportements surtout et largement la conséquence des situations dans lesquelles ils se trouvent. Nous espérons montrer, tout au long de cet ouvrage, que si les individus sont sensibles et dépendants du contexte dans lequel surgissent les événements, ils n'en sont pas moins les acteurs et peuvent également influencer les autres et la structure sociale dans son ensemble.

Chapitre 1

**L'influence
des normes sociales**



Sommaire

1. Définitions et fonctions des normes	6
2. La formation des normes	19
3. Conclusion	28

« Il faut laisser sa place dans le bus pour les personnes âgées », « Il ne faut pas tricher au jeu », « Il ne faut pas insulter les gens », « Il faut être poli avec son supérieur hiérarchique », « Il faut dire bonjour, merci et au revoir au vendeur d'une caisse de supermarché », « Il faut s'arrêter pour laisser passer les piétons », « Il faut attendre son tour dans la file d'attente et non doubler tout le monde », « Il faut se taire à la bibliothèque », « Il faut attendre que tout le monde soit servi avant de commencer à manger », « Il faut tenir la porte aux femmes », etc. Toutes ces injonctions constituent des normes sociales plus ou moins explicites que les gens partagent, valorisent et respectent en général. La psychologie sociale s'est depuis longtemps intéressée à la notion de normes et les nombreuses études dont elles ont fait l'objet révèlent à quel point elles influencent nos comportements sans même que nous en soyons pleinement conscients.

Que ce soit en matière d'environnement comme le recyclage (Schultz, 1999), le jet de détritrus dans les rues (Kallgren, Reno et Cialdini, 2000), l'aide à l'économie d'énergie dans des hôtels ou les foyers (Goldstein, Cialdini et Griskevicius, 2008 ; Schultz *et al.*, 2007) ; en matière de santé comme l'arrêt de la cigarette (Dohnke, Weiss-Gerlach et Spies, 2011), la consommation d'alcool (Borsari et Carey, 2003) ou de *junkfood* (Robinson, Thomas, Aveyard et Higgs, 2013) ; en matière de finance comme le paiement d'impôts ou de taxes (Kahan 1997 ; Wenzel, 2004) ; ou bien encore en matière de politesse comme l'expression des bonnes manières ou la maîtrise du volume sonore de la parole dans des lieux publics (Aarts et Dijksterhuis, 2003) ; nombre de nos conduites s'articulent autour des exigences normatives en vigueur dans la société. La question est de savoir pourquoi. Qu'est-ce qu'une norme exactement ? À quoi sert-elle ? Comment nous influence-t-elle ? Comment est-elle construite et comment est-elle intériorisée ? C'est ce à quoi cette section va tenter de répondre.

1. Définitions et fonctions des normes

1.1 Définition générale des normes

« Ciment de la société » pour les uns (Elster, 1989), « contraintes morales » (Durkheim, 1925) ou encore « lubrifiant social » pour les autres (Leyens et Yzerbyt, 1997), les normes sociales sont les constituants essentiels de toute unité sociale. Selon la traditionnelle définition donnée en psychologie sociale par Muzafer Sherif (1936), les normes correspondent à la prescription des conduites et attitudes qui sont considérées comme désirables et/ou acceptables dans une unité sociale donnée. Les normes sociales sont donc chargées de valeur. Forsyth (1995) en dira « qu'elles sont des échelles de référence ou d'évaluation qui définissent une marge de conduites, d'attitudes et d'opinions permises ou répréhensibles dans un contexte donné » (p. 412, notre traduction). En d'autres termes, les normes sociales guident et régulent les comportements des individus en les renseignant sur ce qu'il faut (prescription) ou ne faut pas (proscription) faire dans une situation donnée. Elles réduisent ainsi la confusion et l'incertitude et rendent les comportements d'autrui prédictibles. Aussi ont-elles la vertu de faciliter le déroulement de nos interactions. Par exemple si, en voyage à Rome, vous voyez toutes les personnes devant vous se rendre à la caisse du bar pour régler leur café avant de le demander au serveur, vous considérerez que cette procédure est la norme et adopterez le comportement adéquat sur la base de votre observation. Vous pourrez aussi anticiper que le serveur vous réclamera le ticket de caisse avant de prendre votre commande. Probablement qu'alors, vous arriverez près du comptoir en tendant votre ticket et en marmonnant quelques mots d'italien dont vous aimeriez qu'ils soient compris comme : « Un café serré et sucré s'il vous plaît ! » À son tour, le serveur italien, sur la base de son expérience du comportement des touristes, dont il a, à maintes reprises, constaté qu'ils venaient pour goûter la même chose, aura prédit votre commande et pourra vous servir sans même avoir compris un mot de votre italien ! Ainsi, de l'application des normes dépendent l'harmonie, la qualité et le confort des interactions entre les individus (Durkheim, 1977 ; Elster, 1989 ; Leyens et Yzerbyt, 1997).

En tant que puissant régulateur des conduites, les normes sociales participent à l'élaboration d'un monde stable et uniforme dans