

30
/ 2

l'influence sociale

phénomènes, facteurs et théories

GERMAINE
DE / MONTMOLLIN /

puf

psychologie d'aujourd'hui

psychologie d'aujourd'hui

PSYCHOLOGIE D'AVIGNON
REVUE DE PSYCHOLOGIE

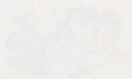
L'INFLUENCE SOCIALE

Phénomènes, causes et effets

L'INFLUENCE SOCIALE

PAR M. DE MONTMOLLIN

18586



FRANÇOIS VIESSERESQUE DE PRALES
DE MONTMOLLIN

80 R
74196
(25)

1911

PSYCHOLOGIE D'AUJOURD'HUI
COLLECTION DIRIGÉE PAR PAUL FRAISSE

L'INFLUENCE SOCIALE

Phénomènes, facteurs et théories

GERMAINE DE MONTMOLLIN

*Maître de conférences
à l'Université de Paris V (René-Descartes)*



PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

108, BOULEVARD SAINT-GERMAIN, PARIS

DL-17-10-1977-23817

PSYCHOLOGIE DÉVELOPPEMENT
COLLECTION DIRIGÉE PAR J.-P. CHANGEUX

L'INFLUENCE SOCIALE

Phénomènes, facteurs et théories

GÉNÉRALISTE DE PSYCHOLOGIE



Dépôt légal. — 1^{re} édition : 4^e trimestre 1977

© 1977, Presses Universitaires de France

Tous droits de traduction, de reproduction et d'adaptation
réservés pour tous pays

Sommaire

INTRODUCTION, 7

PREMIÈRE PARTIE

LES PHÉNOMÈNES D'INFLUENCE SOCIALE ET LEURS DÉTERMINANTS

CHAPITRE PREMIER. — Le problème de l'influence en psychologie sociale, 15

Histoire du problème et des recherches, 15

L'influence comme phénomène d'interaction sociale, 20

Modalités des phénomènes d'influence, 23

CHAPITRE II. — Les caractéristiques de la tâche, 38

Ambiguïté du stimulus, 41

Difficulté de la tâche, 49

Tâche et certitude de l'individu, 51

CHAPITRE III. — Les conditions de renforcement, 56

Connaissance des résultats et approbation des réponses, 60

La réponse communiquée comme événement renforçateur, 71

CHAPITRE IV. — Les facteurs sociaux, 77

Modes de communication des réponses, 78

Qualités d'autrui et relations sociales, 84

CHAPITRE V. — Les attributs de la réponse d'autrui, 98

Le nombre des réponses communiquées, 98

La grandeur de la divergence, 110

CHAPITRE VI. — Les facteurs personnels, 120

La suggestibilité comme trait de personnalité, 121

Influence sociale et caractéristiques de l'individu, 126

L'influence sociale : une conduite complexe dans une situation totale. Un problème complexe pour la psychologie sociale, 141



DEUXIÈME PARTIE

*LES PROCESSUS D'INFLUENCE SOCIALE
POINTS DE VUE THÉORIQUES*

CHAPITRE VII. — Les théories motivationnelles. Influence sociale et besoins de l'individu, 159

Les besoins affectifs : affiliation et approbation, 161

Les besoins cognitifs : certitude et cohérence, 167

Situation d'influence sociale et activation, 181

CHAPITRE VIII. — Les théories motivationnelles. Influence sociale et conduite instrumentale, 184

Dynamique de groupe et influence sociale, 185

Pouvoir et influence sociale, 191

Contrôle social et influence, 197

CHAPITRE IX. — Les théories de l'apprentissage. Influence sociale et expériences passées, 210

Influence sociale et conditionnement instrumental, 212

Influence sociale et apprentissage vicariant, 224

Influence sociale et conditionnement par contiguïté, 228

CHAPITRE X. — Les théories de l'apprentissage. Influence sociale et hiérarchie des habitudes, 233

Influence sociale et pluralité des modes d'apprentissage, 236

Expériences passées et adaptation au présent, 252

CHAPITRE XI. — Influence sociale et activités cognitives, 256

La notion de cadre de référence, 258

La relativité psychologique, 263

Le monde comme champ partagé, 269

Obstacles et adaptation humaine, 277

CHAPITRE XII. — Influence sociale et traitement intuitif des probabilités, 282

L'homme, un statisticien intuitif, 284

Influence sociale et traitement de l'incertitude, 288

CONCLUSION, 305

BIBLIOGRAPHIE, 313

INDEX, 331

Introduction

Il n'est pas, dans le domaine de la connaissance intuitive ou savante, de concept plus utilisé, sous des appellations diverses, que celui d'influence puisqu'il se réfère à la liaison entre un effet et sa cause. Qu'elle soit sauvage ou cultivée, magique ou scientifique, la pensée cherche à discerner ce qui est au-delà des phénomènes observés ou vécus, à trouver ce qui les détermine et les explique. On parle ainsi d'influence sociale quand on peut rattacher les conduites, les idées, les œuvres et travaux d'une personne aux conduites, idées, œuvres et travaux d'une autre personne, sur la triple base de l'existence d'un contact entre les personnes, d'une antériorité de l'une par rapport à l'autre et d'une identité totale ou partielle entre leurs manifestations. La même relation peut être établie, et sur les mêmes critères, entre une personne et un groupe, entre un groupe, voire une société tout entière, et une personne particulière, entre un groupe et un autre groupe. L'histoire des lettres, des arts, de la philosophie, des sciences, des civilisations offre maints exemples d'influence sociale, et montre quelles démarches furent accomplies par les chercheurs pour parvenir, en chaque cas, à cette conclusion.

L'usage actuel du terme d'influence sociale dans la psychologie contemporaine délimite cependant un champ plus étroit : les processus d'influence sociale sont relatifs aux modifications qu'entraîne dans les jugements, opinions, attitudes d'un indi-

vidu — ou d'un groupe —, le fait de prendre connaissance des jugements, opinions et attitudes d'autres personnes sur le même sujet. Cette définition implique que les processus d'influence ne concernent ni l'action, ni l'affectivité, mais la cognition, c'est-à-dire « le domaine de la psychologie qui est centré sur les lois qui déterminent comment les organismes connaissent le monde qui les entoure... (et qui) traite de la perception, de la reconnaissance, de la rétention, de l'imagination, de la signification, des associations et des attitudes aussi bien que de la formation des concepts et de la résolution de problèmes » ((Triandis, 1964, p. 3). Ce qui signifie que les phénomènes d'influence sociale peuvent s'observer à propos de tâches, de problèmes ou de questions qui appellent, le plus souvent, des réponses verbales et que les modifications observées dans les réponses verbales de l'individu sont la conséquence directe ou indirecte de la réponse verbale d'autres personnes à la même tâche, problème ou question. Cette définition n'exclut pas les cas où la réponse d'autrui est appuyée par des arguments de toute nature, voire même par une démonstration véritable ; mais on parle alors plus volontiers de persuasion. Elle n'exclut pas non plus que les modifications observables chez l'individu soient stables, ni que celui-ci devienne capable, après avoir pris connaissance de la réponse d'autrui, de donner une réponse au problème ou à la question posée, alors qu'il ne le pouvait pas jusqu'à maintenant : on considère alors qu'il s'agit d'apprentissage.

L'influence est un des thèmes les plus étudiés de la psychologie sociale. L'abondance des travaux empiriques et théoriques témoigne de son importance pour la compréhension des conduites humaines. Il faut, toutefois, faire la part des phénomènes de mode : dans les récentes années, le nombre de recherches tend à diminuer et il semble que l'attention se déplace vers d'autres questions. Ce ne serait pas la première fois qu'en psychologie sociale, un thème a éveillé un intérêt quasi général, suscité de très nombreuses études qui en ont révélé l'importance et la complexité, pour être ensuite abandonné sans avoir été, et de loin, épuisé. Aucun ouvrage général de quelque importance ne paraît, cependant, à l'heure actuelle, sans faire mention des phénomènes d'influence qui constituent un exemple privilégié de contact entre l'individu et le monde social.

Si l'on accepte la thèse selon laquelle une science se développe en raison des besoins de la société qui la voit naître et qu'elle peut représenter une sorte de réponse aux interrogations du moment, on peut comprendre d'où est venu l'intérêt pour une étude scientifique des processus d'influence. Dans le monde moderne, le nombre d'informations que chacun peut acquérir directement au contact des choses et par expérience personnelle a nettement diminué par rapport au nombre de celles que l'on recueille indirectement, par médiation sociale. L'horizon intellectuel s'est si largement ouvert, l'échelle à laquelle vivent beaucoup d'hommes est devenue si grande que sont largement dépassées les capacités individuelles d'observer, d'expérimenter et de conclure. Il faut donc s'appuyer sur les connaissances acquises par les prédécesseurs et par les contemporains et qu'on ne peut soi-même atteindre. L'importance des relais de connaissance, le rôle des moyens de diffusion et de transmission du savoir et des opinions ne font que croître, rendant chaque individu de plus en plus dépendant des autres.

Quels sont les effets de cette dépendance sur le système personnel de connaissances et de croyances ? Ne sommes-nous pas devenus, par nécessité, des « croyants », dépassés comme nous le sommes par l'ampleur du monde et des questions qu'il nous pose, incapables de vérifier par nous-mêmes le bien-fondé de ce qui nous est transmis ? Comment et dans quelles conditions savons-nous discerner les informations valides, les sources crédibles, les opinions honnêtes ? Comment les informations indirectes, socialement relayées, s'intègrent-elles dans le registre de nos acquisitions propres, fondées sur le témoignage de nos sens, l'épreuve de nos expériences personnelles, la démonstration de notre raison ? Ces questions recèlent une part d'inquiétude dont témoigne l'ambivalence des normes sociales : il est normal, puisqu'il est nécessaire, de recevoir d'autrui tout ce qu'on ne peut saisir ou vérifier par soi-même ; mais il n'est pas bon de « se laisser influencer » : le « mouton », le « grégaire », le « béni-oui-oui » qui change à tous vents est considéré avec ironie et condescendance ; l'être libre, indépendant, original est l'idéal auquel chacun doit aspirer. L'inquiétude est fondée si l'on considère l'ambivalence même de la civilisation contemporaine, source de tant de richesses intellectuelles, mais aussi de tant d'aliénations, libératrice, mais aussi oppressive, édu-

catrice, mais aussi manipulatrice. Elle débouche finalement sur l'éternelle question que l'homme se pose quant aux limites de sa raison et de sa déraison, de son courage et de sa peur, de sa lucidité et de son aveuglement, de sa liberté et de sa dépendance.

La psychologie sociale, sans échapper aux contradictions de la société qui la fonde et la nourrit, ni aux limitations d'un savoir naissant et souvent remis en cause, tente, à son niveau, de répondre à ces questions. Elle utilise pour ce faire des méthodes rigoureuses qui garantissent, aux conclusions qu'elle apporte, une objectivité que ni l'intuition, ni l'observation quotidienne, ni la réflexion philosophique ne sont assurées d'atteindre parce qu'elles reposent sur la qualité d'individus singuliers, non sur une démarche qui rend possible la reproductibilité des faits et la mise en commun des connaissances. L'étude expérimentale de l'influence sociale permet, parce qu'elle s'efforce d'observer les phénomènes dans des situations contrôlées, d'en analyser les modalités, les composantes et les déterminants ; s'appuyant sur des faits bien établis dont elle apporte la preuve qu'ils ne dépendent que de conditions objectives et non du système de croyances ou de valeurs de l'observateur, elle peut alors chercher à expliquer les faits mis en évidence par les activités psychologiques de l'individu humain. Le but de notre travail est de faire le point des apports de la psychologie sociale expérimentale au problème de l'influence sociale et de montrer quelles sont les réponses qu'elle fournit aux interrogations contemporaines sur la dépendance psychosociale de l'individu.

La première partie de cet ouvrage est consacrée à la description et à la détermination des phénomènes. Les recherches expérimentales sont trop nombreuses pour y être toutes décrites : nous avons choisi celles dont la contribution nous semble essentielle. Nous avons d'autre part écarté systématiquement les études qui portaient sur des problèmes d'opinions, d'attitudes et de croyances, pour ne garder que celles qui traitaient de problèmes factuels ou logiques. Il nous a semblé que le bilan gagnait en clarté ce qu'il perdait en extension. Si, dans le domaine du savoir, on peut montrer que l'influence sociale est liée à l'incertitude, c'est-à-dire à la disponibilité des preuves qui peuvent valider les assertions, on peut s'attendre alors à ce que les opinions, attitudes et croyances soient mode-

lées, modifiées du fait de l'influence sociale, puisqu'elles ne reposent pas sur des preuves incontestables. Si, dans le domaine du savoir, on peut montrer que l'accord social a une importance et une signification essentielles, on peut s'attendre alors à ce qu'il joue un rôle plus déterminant encore dans la genèse des opinions, des attitudes, des croyances, dans leur maintien et dans leurs changements, puisqu'il est le plus souvent la seule source dont elles tirent leur force.

La seconde partie sera consacrée à l'explication qu'offrent, de l'influence sociale, les théories contemporaines. Toutes les théories actuelles de la psychologie sociale ne seront pas présentées : nous avons choisi d'exposer et de critiquer celles qui ont suscité le plus grand nombre de travaux et qui s'appuient sur des recherches expérimentales pour la vérification des hypothèses qu'elles impliquent.

Les résultats du fait de l'éducation sociale, puisqu'elle se rapporte à un objet social, sont donc de nature à être considérés comme essentiels, car tout éducation est une éducation sociale. Elle est donc de nature à être considérée comme essentielle, car tout éducation est une éducation sociale. Elle est donc de nature à être considérée comme essentielle, car tout éducation est une éducation sociale.

La seconde partie sera consacrée à l'explication de l'éducation sociale, des théories sociales, des théories contemporaines. Toutes les théories sociales de la psychologie sociale ne sont pas pertinentes ; nous avons choisi d'exposer et de critiquer celles qui ont eu le plus grand nombre de succès et qui s'appuient sur des recherches expérimentales pour la validation des hypothèses de leur théorie.

PREMIÈRE PARTIE

Les phénomènes d'influence sociale et leurs déterminants

HISTOIRE DE LA PSYCHOLOGIE SOCIALE

L'histoire de la psychologie sociale est une histoire de l'homme.

Elle est née de la nécessité de comprendre les phénomènes sociaux de la paysanne, de l'ouvrier, de l'indigent, de l'émigré, de l'interdit, de l'opprimé, de l'oppressé, de l'individu nouveau à l'échelle humaine. Elle a été créée par les hommes de la nouvelle école, qui ont voulu comprendre l'homme dans son milieu social, et elle a été enrichie par les travaux de la psychologie expérimentale, de la psychologie clinique, de la psychologie sociale.

La psychologie sociale est une science qui étudie les phénomènes sociaux par le fait que le comportement de l'individu est influencé par ce qu'il y a autour de lui, par les autres personnes, par les groupes, par les institutions, par les normes, par les rôles, par les situations, par les contextes, par les champs de l'interaction ou de la coopération, par les conditions de la conduite, par les effets de l'individu dans l'ensemble du groupe, par les effets de l'individu sur le groupe, par les effets de l'individu sur l'individu. Sur ce point, il y a un consensus, et c'est pourquoi, dans ce domaine, on trouve une certaine unité de vues, une certaine unité de méthodes, une certaine unité de résultats. La notion de situation sociale suppose également un certain rapport entre l'individu et le groupe, et c'est pourquoi, dans ce domaine, on trouve une certaine unité de vues, une certaine unité de méthodes, une certaine unité de résultats.

TRIMESTRE 1971

Les phénomènes d'influence sociale
et leurs déterminants

Le problème de l'influence en psychologie sociale

HISTOIRE DU PROBLÈME ET DES RECHERCHES

L'histoire du problème de l'influence sociale commence, au XIX^e siècle, avec l'étude de la suggestion (cf. G. Allport, 1968). Elle est marquée par trois étapes : du pathologique au normal ; de la psychologie individuelle à celle des interactions sociales ; de l'interaction à l'interdépendance sociale. Mais aucune étape nouvelle n'a rendu caduques les études qui l'ont précédée ; elle ajoute seulement une perspective, un mode d'approche nouveau de phénomènes complexes qui en comportent plusieurs.

Le terme de suggestion, proposé en 1866 par Liébeault, sert à désigner une classe de phénomènes qui sont caractérisés par le fait que la conduite d'un individu est identique à ce qu'une autre personne veut qu'elle soit, la volonté de cette dernière s'exprimant verbalement par des ordres directs ou indirects, ce qui suppose, chez l'individu cible, une limitation du champ de l'attention ou de la conscience, une occultation des facultés critiques : l'idée est implantée dans l'esprit vide du sujet et la conduite évoquée se manifeste automatiquement. Sur ce point, il y a recouvrement, au XIX^e siècle, entre suggestion et imitation. La notion de suggestion suppose également un certain rapport entre suggestionneur et suggestionné, du type dominance-soumission (Liébeault, 1866 ; McDougall, 1908).

La suggestion apparaît comme un cas particulier d'hypnotisme (Liébeault), un phénomène qui intéresse d'abord la pathologie ainsi qu'en témoignent les travaux des psychiatres de l'école de Nancy (Bernheim et ses psychothérapies par la suggestion) et de l'école de la Salpêtrière (Charcot, l'idée de la dissociation hystérique de la personnalité sous hypnose). Cependant, un élève de Charcot, Sidis (1898), introduit le premier l'idée qu'il existe une suggestibilité anormale, liée directement à l'hypnose, et une suggestibilité « normale », soumission non hypnotique à des ordres verbaux indirects.

Cette distinction est reprise et illustrée par Binet (1900) dans son ouvrage *La suggestibilité*, qui entreprend l'étude expérimentale des conditions dans lesquelles se manifeste la suggestibilité normale. La suggestibilité quitte donc la psychopathologie pour entrer en psychologie, la méthode clinique pour la méthode expérimentale. Le paradigme expérimental utilisé par Binet sera constamment repris après lui : sur un problème objectif donné, l'enfant répond après un adulte dont la réponse s'écarte de plus en plus de la vérité (influence « directrice ») ou bien, ayant donné sa réponse, s'entend contredire par l'adulte qui propose une réponse de plus en plus éloignée de la sienne (influence « contradictoire »). Binet peut ainsi mesurer la résistance du sujet aux suggestions répétées d'une autre personne au cours d'épreuves successives ; il met en évidence des différences individuelles, relativement stables, entre les sujets et l'on peut se demander s'il n'envisageait pas d'utiliser les situations standardisées qu'il a imaginées comme un instrument de mesure de la suggestibilité, conçue comme une dimension de la personnalité, ainsi qu'il le fera pour l'intelligence.

Après Binet, on peut noter l'existence de quelques rares recherches expérimentales, dispersées dans le temps et l'espace et restées isolées ; ces recherches n'utilisent plus que rarement le terme de suggestion et parlent plus souvent d'influence sociale : ainsi, l'expérience de Moore (1921) consacrée à l'influence comparée d'une majorité ou d'un expert sur des jugements de type normatif (grammaire, esthétique, morale). Deux auteurs ont, par leurs recherches, opéré un véritable tournant dans le traitement du problème ; ils ont montré que, loin d'être passifs ou aveugles, les changements de réponse de l'individu correspondaient, au contraire, à une restructuration cognitive

dans un contexte social. L'influence sociale cesse d'être considérée comme un phénomène de psychologie individuelle, pour être placée dans la perspective des *interactions* sociales. L'étude de Sherif (1935) montre que, lorsqu'un stimulus perceptif n'est pas objectivement structuré, les estimations individuelles d'un groupe de personnes convergent les unes vers les autres ; il se dégage peu à peu un cadre de référence commun, une « norme », qui assure aux jugements, en l'absence de coordonnées objectives, stabilité et structure. L'impact de cette recherche sur la psychologie sociale a été considérable. Elle marque le début, non seulement de l'intérêt porté aux facteurs sociaux dans les processus perceptifs, mais encore d'un grand nombre de travaux sur la liaison entre caractéristiques du stimulus à juger et influence sociale.

L'expérience d'Asch (1951 ; 1952 ; 1956) est sans doute plus célèbre encore que celle de Sherif. Pour bien la comprendre, il faut savoir qu'Asch est un gestaltiste et un rationaliste qui affirme que l'homme n'imité pas à l'aveugle, ne se soumet pas passivement à la « suggestion par le prestige » (Lorge, 1936), mais interprète les situations pour leur donner la meilleure réponse possible (Asch, 1948). Il privilégiera l'évidence de ses sens, ou ses convictions personnelles, quand s'exercent sur lui des pressions sociales pour lui faire admettre le contraire. Cette affirmation prend tout son sens dans le contexte dramatique du nazisme, de l'intolérance et des persécutions dont Asch a lui-même été victime. L'expérience consiste à soumettre un individu à la pression sociale d'un groupe qui donne unanimement une même réponse fautive, alors que le stimulus à juger est bien discriminable. Les résultats montrent qu'il y a de nombreuses erreurs socialement induites. La pression sociale joue donc, mais dans une certaine mesure seulement, puisque le nombre de réponses conformes à l'évidence est double de celui des erreurs. L'impact de cette recherche sur les travaux consacrés à l'influence sociale a été et est encore très important¹ : le nombre d'expériences, répliques ou variantes qu'elle a inspirées directement ou indirectement est considérable, au point que,

1. Elle est également l'objet de nombreux malentendus : on lit souvent dans les citations que 33 % des *sujets* se sont montrés conformistes, alors qu'il s'agit de 33 % des *réponses* sur l'ensemble des sujets et l'ensemble des problèmes.

dans la littérature contemporaine, on parle couramment de situation de « type Asch ».

Les recherches de Sherif et d'Asch sont centrées sur des phénomènes d'interaction qui se produisent dans des groupes agrégats, dont les membres, hors du contact occasionnel de leurs réponses, n'ont pas de liens particuliers. Lewin et ses élèves ouvrent, en psychologie sociale, l'ère de la dynamique de groupe. Pour Lewin, le caractère essentiel d'un groupe, du point de vue psychologique, tient à l'*interdépendance* des individus qui le composent : chaque membre dépend de tous les autres pour la satisfaction de ses besoins et de ses buts. L'accent est donc mis sur les relations particulières qui existent entre les individus, dont les recherches précédentes faisaient abstraction, et qui déterminent et expliquent les phénomènes d'influence.

Deux recherches se situent dans cette perspective et marquent une nouvelle étape importante dans l'histoire du problème. Elles montrent que, même lorsque le problème posé relève de la connaissance objective, l'interdépendance peut entraîner l'individu à modifier ses points de vue. Deutsch et Gerard (1955) distinguent influence sociale normative et influence sociale *informative*¹. Par influence normative, il faut entendre, selon eux, la tendance à se conformer aux attentes des autres ; par influence informative, la tendance à accepter l'information donnée par les autres comme preuve de la réalité objective. Cette distinction sera continuellement reprise après eux. Partant de l'idée que la situation imaginée par Asch correspond plutôt à une influence informative, ils introduisent, dans une situation et pour une tâche identiques, des variations expérimentales supposées induire une influence normative. Dans une première variation expérimentale, ils montrent que le nombre d'erreurs induites par la majorité est beaucoup plus important quand on met l'accent, dans les consignes, sur la réussite collective² que lorsqu'on met l'accent sur la réussite individuelle ; ainsi se trouve confirmé l'effet « normatif » de la solidarité en groupe. Dans une seconde variation expérimentale,

1. Bien que ce terme ne figure dans aucun dictionnaire de la langue française, nous nous autorisons, pour l'utiliser, du *Vocabulaire de la psychologie*, publié sous la direction d'H. PIÉRON (PUF, 1968, 4^e éd.) où il figure (p. 217).

2. On promet une récompense aux cinq meilleurs groupes. Cette consigne induit une interdépendance entre les sujets d'un groupe du fait qu'ils entrent en compétition avec d'autres groupes.

les auteurs supposent que peut jouer une norme implicite qui est en rapport avec l'image que le sujet veut donner de lui-même, aux autres et à lui-même, et l'approbation de sa conduite à la fois par les autres et par lui-même : il n'est pas « bon » de se laisser influencer. Cette norme va entraîner une moindre acceptation de la réponse erronée de la majorité quand la réponse initiale de l'individu est observable : ce que confirment les résultats.

Cette recherche illustre l'effet des relations sociales dans une tâche cognitive, mais, de plus, elle montre qu'elles peuvent jouer en sens contraire : la norme de solidarité qu'induit l'espoir d'une récompense collective augmente la conformité aux opinions du groupe ; par contre, la norme d'approbation sociale la diminue. L'étude de Thibaut et Strickland (1956) confirme ces conclusions, en spécifiant les conditions dans lesquelles on peut s'attendre plutôt à l'un ou plutôt à l'autre des deux types d'influence. Les auteurs constatent que la fréquence avec laquelle les sujets adoptent la réponse majoritaire — qui, contrairement à ce qui se passe dans les expériences d'Asch, et de Deutsch et Gerard, n'est pas fautive — est moins élevée lorsque l'on met l'accent sur la réussite du groupe dans la tâche, chaque membre devant opter pour la réponse qui lui semble personnellement la meilleure, que lorsqu'on est censé observer la qualité de la coopération en groupe, chaque groupe entrant en compétition avec d'autres sur cette base. L'effet de l'orientation des sujets « centrés sur le groupe » par la consigne est d'autant plus fort que les groupes sont composés d'amis. Dans les groupes d'étrangers « centrés sur la tâche », l'influence est la moins manifeste. La solidarité qui résulte de la récompense collective espérée se manifeste donc différemment et de façon plus ou moins intense selon que la récompense dépend de la réussite dans une tâche donnée ou de la qualité des relations sociales dans le groupe. L'orientation privilégiée « vers le groupe » ou « vers la tâche » ne dépend pas de caractéristiques personnelles, comme le suggèrent les études d'Hovland (Hovland et Janis, 1959), mais de conditions sociales. C'est ce qui explique qu'un individu n'est pas toujours « indépendant » ou toujours « conformiste », mais qu'il manifeste une anticonstance, reflet d'une adaptation souple aux divers aspects de la situation d'influence.

L'histoire du problème de l'influence sociale est représentative de l'évolution des notions et des phénomènes en psychologie. Mis en évidence dans des recherches pour voir, le phénomène apparaît d'abord relativement simple. Mais son analyse révèle une grande complexité au fur et à mesure que se multiplient les travaux, dont le nombre, à ce jour, est considérable. Mais on peut encore, dans cet ensemble, trouver trace des origines : l'idée que l'individu se conduit de façon irrationnelle dès que ses relations sociales sont en cause, que l'influence suppose un rapport de dominance-soumission, que la suggestibilité est une dimension de la personnalité subsiste encore aujourd'hui et agit de façon subtile sur le choix des variables étudiées, la réalisation des situations expérimentales, l'explication théorique.

L'INFLUENCE COMME PHÉNOMÈNE D'INTERACTION SOCIALE

Il y a interaction entre deux conditions quand l'effet d'une condition sur la conduite est modifié du fait de la présence d'une autre condition. Nous pensons que l'analyse des phénomènes psychosociologiques gagne en précision quand on rapproche l'interaction sociale de cette définition générale. L'interaction sociale regroupe des effets qui résultent de la présence, des paroles, de l'action d'autrui sur les réponses¹ de l'individu à son environnement *non social* — il en résulte que les effets des facteurs sociaux sur la perception, l'apprentissage, la résolution de problèmes relèvent de l'interaction sociale —, aussi bien que des effets qui résultent de la présence, des paroles, de l'action d'autrui sur les réponses de l'individu à son environnement *social* — il en résulte que toute réponse à l'environnement social n'est pas nécessairement un fait actuel d'interaction sociale².

1. Par *réponse*, il faut entendre toutes les formes de réactions observables, y compris les réponses verbales.

2. Percevoir une personne, par exemple, n'est pas intrinsèquement un phénomène d'interaction sociale, pas plus que percevoir un objet. Mais percevoir une personne est un phénomène complexe dans la mesure où la situation est la plupart du temps réciproque et appelle de la part du sujet perçu une perception en retour. Dans la mesure où la perception du sujet percevant est modifiée par l'attente d'une réciprocité, il y a interaction sociale. De même, le fait que le sujet perçu se sait perçu

L'impact d'autrui sur les réponses que fait un individu donné à un stimulus, un problème, une question est observable dans un grand nombre de situations ; la plus simple, apparemment, est celle où autrui affecte les réponses par sa seule présence silencieuse ; plus complexes sont déjà les situations de coaction (Zajonc, 1966) où autrui travaille, en même temps que le sujet observé, mais indépendamment de lui, à une tâche identique¹ ; plus nets encore sont les effets des *réponses* d'autrui dont le sujet prend connaissance par observation ou par communication, surtout s'il prend en même temps connaissance des conséquences qu'amènent ces réponses *pour* autrui, et les effets des *sanctions*, positives ou négatives, dont autrui accompagne les réponses du sujet², surtout s'il fait dépendre ces sanctions de l'identité des réponses du sujet avec ses propres réponses : réponses et sanctions d'autrui ne modifient pas seulement les caractéristiques intensives ou temporelles des réponses du sujet, mais leur contenu même (Montmollin, 1965 a). Toutes ces situations peuvent être réciproques.

L'influence qu'exerce sur les réponses verbales d'un individu le fait de recevoir *communication* des réponses d'autrui pour une tâche cognitive identique n'est donc qu'un cas particulier d'interaction sociale, qu'on peut décrire comme la mise en relation, par un processus de communication, de deux ensembles dont l'un est constitué par la tâche, l'individu concerné et sa réponse (R_1) ou son absence de réponse (R_0) à la tâche, l'autre par la tâche, l'autre personne et la réponse (R_A) de cette personne à la tâche (fig. 1)³. Les phénomènes d'influence qui résultent d'une telle mise en relation se manifestent dans la réponse R_2 de l'individu après communication de R_A , par

peut l'amener à modifier son apparence, ses attitudes, ses paroles, ses conduites, c'est-à-dire les indices qui servent de base aux jugements du percevant, ce qui transforme la perception du percevant ; on est donc en présence d'une interaction sociale. C'est la réciprocité, la conduite en retour, qui donne aux conduites à l'égard d'autrui leur caractère d'interaction, non le fait qu'elles soient « sociales ».

1. Dashiell (1935) a montré qu'il suffit que le sujet sache, sans la voir, qu'une autre personne travaille en même temps que lui, pour que ses réponses en soient affectées.

2. C'est le cas en particulier des situations où les renforcements sont distribués par l'expérimentateur. Orne (1962) et Rosenthal (1961) ont montré combien il est important pour la psychologie expérimentale de se préoccuper des effets d'interaction sociale.

3. Le même schéma permet de décrire, pour des tâches appelant des réponses motrices ou des actions, des situations d'*imitation* dans lesquelles l'individu prend connaissance, par *observation*, des réponses d'une autre personne.

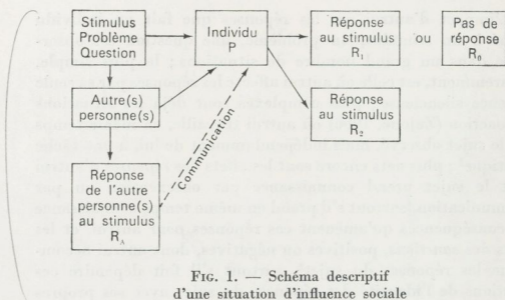


FIG. 1. — Schéma descriptif d'une situation d'influence sociale

comparaison avec R₀ (une réponse finale est donnée alors qu'il n'y en avait aucune auparavant) ou *avec R₁* (la réponse R₂ est ou non différente de R₁) et par *comparaison avec R_A* (la réponse finale est ou non différente de la réponse communiquée). Cette description permet donc d'intégrer, dans une même perspective, les phénomènes de *changement* et les phénomènes d'*apprentissage*.

Le schéma descriptif proposé (fig. 1) correspond à une situation minimale d'influence sociale. Autrui n'intervient que par la seule communication de sa réponse ; l'individu n'a pas l'occasion de connaître les sanctions qui accompagnent la réponse d'autrui *pour* autrui ; ses propres réponses ne sont pas sanctionnées par autrui. Mais ces variantes d'interaction peuvent être intégrées dans le schéma ; de même que celles qui concernent les caractéristiques de la situation sociale (nombre, qualités des personnes, relations interpersonnelles, etc.), les modalités de la communication (communication directe ou indirecte, s'accompagnant ou non d'une discussion, d'une argumentation, etc.), les modalités d'expression des réponses (R₁ et R₂ sont publiques ou privées, par ex.), les attributs de la réponse communiquée (R_A est unique, R_A est multiple, unanime, majoritaire ou distribuée), les aspects temporels (la séquence R₁-R_A-R₂ est précédée par une autre situation d'influence ; elle est suivie ou non d'autres séquences, par ex.).

Le schéma a donc une valeur descriptive générale ; il correspond non seulement aux situations expérimentales, mais à des situations réelles : situations pédagogiques, publicité, propagande, diffusion d'informations ou d'opinions par voie de presse, de radio, de livres, de conférences, situations de discussion en groupe, suivies ou non de décision. Cependant, la plupart des variantes sont, en fait, des *facteurs* qui contrôlent la nature et l'importance des changements constatés dans les réponses de l'individu après communication des réponses d'autres personnes. Les recherches expérimentales ont pour but de mettre en évidence et d'apprécier l'effet de ces facteurs.

MODALITÉS DES PHÉNOMÈNES D'INFLUENCE

On a trop souvent, en psychologie sociale, pris l'habitude de considérer que le terme de conformisme¹ est synonyme d'influence sociale et de prendre une sous-classe de phénomènes pour la classe tout entière. Moscovici dénonce, à juste titre, ce « biais du conformisme » : « En mettant l'accent sur certains aspects de l'influence sociale, aux dépens d'autres aspects, les thèmes (préférentiels) et les traditions en sont venus à freiner les progrès à venir dans ce domaine... (II) apparaît essentiel de changer de perspective... et de rétablir les dimensions réelles de l'influence sociale en dénonçant l'association trop unilatérale qui a été faite avec les problèmes et les faits du conformisme » (Moscovici et Faucheux, 1969, p. 1). De son côté, Willis déclare : « D'une façon générale, la psychologie sociale est concernée par les phénomènes de conformisme ; le résultat est que d'autres modes de réponses sociales, comme l'indépendance et le négativisme, sont relativement négligés » (1965, p. 373).

Conformisme, indépendance, négativisme — ou anti-conformisme — correspondent-ils à une dimension unique, au long de laquelle s'inscriraient les réactions de l'individu à la réponse communiquée ? Krech, Crutchfield et Ballachey (1962) le contestent et considèrent que ces trois modes correspondent plutôt aux trois sommets d'un triangle qui représenterait

1. Ou « conformité », traduction du terme anglais *conformity*.

l'espace de réponse du sujet. Willis (1963 ; 1965) propose à son tour un modèle en losange, dont l'un des axes a pour pôles conformité et anticonformité, lesquelles impliquent un changement — en direction de la réponse d'autrui ou dans une direction inverse — et l'autre, variabilité et indépendance qui impliquent des changements plus ou moins importants sans référence à la réponse communiquée. La faiblesse de cette conception tient à l'ambiguïté de la notion d'indépendance : ou bien le sujet ne change pas de réponse parce qu'il ne prête pas attention à la réponse communiquée, ou parce qu'il refuse cette réponse et dans ce cas il se réfère bien à elle ; ou bien le sujet change de réponse sans référence à la réponse communiquée, et, dans ce cas, il s'agit d'une simple variabilité. De plus, une description des phénomènes en termes de dimensions suppose une quantification homogène ; or, dans certaines recherches, R_1 , R_A et R_2 sont des réponses quantitatives et l'on peut mesurer le changement d'un sujet par la différence entre R_2 et R_1 et la conformité — ou l'anticonformité — par le rapprochement, ou l'éloignement, de R_2 par rapport à R_A ; mais dans d'autres, R_1 , R_A et R_2 sont des réponses catégorielles, non continues et l'on ne peut rendre compte des phénomènes d'influence qu'en termes de fréquence, par le nombre de sujets qui ont adopté la réponse communiquée et le nombre de ceux qui ont maintenu leur réponse initiale.

MODALITÉS DES PHÉNOMÈNES ET NATURE DE LA TÂCHE

Il nous semble donc préférable de considérer que conformité et indépendance correspondent à des positions absolues et non à des dimensions : une réponse est indépendante quand il y a identité entre R_1 et R_2 , une réponse est conformiste quand il y a identité entre R_2 et R_A ; la seconde comporte un changement, mais non la première. Toutes les autres réponses possibles comportent un changement mesurable en direction de R_A ou dans la direction contraire ; mais elles ne peuvent apparaître que dans des tâches qui appellent des réponses quantifiables, ou tout au moins ordonnables. Les phénomènes d'influence présentent donc bien des *modes* différents, mais ces modes sont

sous la dépendance du système de réponses qu'appelle la tâche.

Lorsque la tâche implique un système de *réponses catégorielles*, non quantifiées et discontinues, l'individu qui se trouve confronté à une réponse différente de la sienne ne peut réagir que de deux façons : maintenir R_1 ou adopter R_A , c'est-à-dire répondre de façon indépendante ou conformiste. Il y a bien sûr des cas où la tâche permet une réponse R_2 qui se trouve dans une autre catégorie que R_1 et R_A , mais on ne peut pas parler dans ce cas d'anticonformité, puisqu'il n'y a pas de « direction » qu'on puisse définir lorsque les différentes catégories de réponses ne sont même pas ordonnées. Ainsi, dans la presque totalité des situations où la tâche implique un système catégoriel, on observe des réponses R_2 qui se trouvent être indépendantes (aucun changement) ou conformistes (adoption de R_A). Lorsque la tâche implique un système de *réponses quantifiées à variations continues*, toutes les réponses sont possibles : le sujet peut ne pas changer de réponse ($R_2 = R_1$; indépendance), peut adopter R_A ($R_2 = R_A$; conformisme), mais il peut également adopter toutes les réponses situées entre R_1 et R_A , sur le continuum des réponses possibles, aussi bien que toutes les réponses qui se trouvent à l'extérieur de la marge R_1 - R_A , tant du côté de R_1 (le sujet s'éloigne de R_A) que du côté de R_A (le sujet s'éloigne de R_1), ainsi que le montre la figure 2 empruntée à Blake, Helson et Mouton (1957).

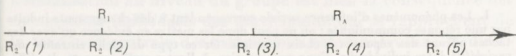


FIG. 2. — Les différentes réponses possibles dans une tâche à réponses continues¹

1. R_1 représente l'estimation initiale de l'individu, R_A , la réponse des autres participants ; $R_2(1)$, $R_2(2)$, $R_2(3)$, $R_2(4)$ et $R_2(5)$ représentent différentes réponses possibles après communication de R_A . Non seulement les réponses R_1 , R_A et R_2 sont ordonnées, mais on peut, de plus, calculer la distance qui les sépare : ainsi, dans une tâche à réponses continues, on peut non seulement savoir si un sujet a changé, mais encore de combien il a changé et de combien il s'est rapproché ou éloigné de R_A . $R_2(1)$ et $R_2(5)$ s'éloignent à la fois de la réponse initiale et de la réponse communiquée. $R_2(1)$ correspond à un effet inverse de la réponse communiquée quant à la direction du changement : elle représente soit une réponse anticonformiste, soit une simple variabilité intra-individuelle. $R_2(2)$ représente une réponse indépendante (pas de changement de réponse) et $R_2(4)$ une réponse conformiste. $R_2(3)$ présente un exemple de réponse qui se situe entre R_1 et R_A , réponse de compromis qui converge vers R_A .

La nature de la tâche entraîne des modalités observables différentes parce qu'elle donne sa signification psychologique à la situation. Dans un cas, le sujet doit faire un *choix* entre deux réponses catégorielles et ce choix est d'autant plus difficile qu'il peut y avoir *conflit* entre ces réponses lorsqu'elles s'excluent mutuellement ; dans l'autre, le sujet peut faire un *ajustement* fin aux réponses exprimées qui sont continues au long d'une même dimension. Il semble exister un isomorphisme entre le système de réponse à la tâche et le type de réponses à l'influence : pour des tâches catégorielles, on peut s'attendre à une influence absolue de type catégoriel — indépendance ou conformisme —, et pour des tâches à continuum de réponses, à une influence relative de type continu. L'analyse des recherches, en fonction du type de tâche utilisé, semble montrer qu'il en est bien ainsi¹.

LES PHÉNOMÈNES DE CONVERGENCE

Les phénomènes de convergence apparaissent quand la tâche appelle des réponses continues. L'exemple le plus connu de leur mise en évidence est l'expérience de Sherif (1935)² : chaque sujet, au début de la session collective, a tendance à

1. Les phénomènes d'influence sociale correspondent à des changements induits par une réponse communiquée ; on ne peut donc les mettre en évidence qu'avec des tâches offrant des réponses à choix multiple. Or ce type de tâche entraîne une *variabilité* intra-individuelle d'une présentation à l'autre qu'il importe de différencier des changements dus à la réponse communiquée. Si les changements en présence d'autrui ne se distinguent pas de la simple variabilité des réponses, on ne peut plus parler d'influence sociale ; et s'ils s'en distinguent, rien ne prouve cependant que les phénomènes d'influence ne soient pas en continuité avec les phénomènes de variabilité, dans l'effort que fait l'individu pour ajuster ses réponses à la réalité. Le souci de comparer les sujets expérimentaux d'une situation d'influence à des sujets contrôles qui n'ont pas connaissance de la réponse d'autres personnes n'est donc pas un luxe méthodologique, il a une portée théorique puisqu'il met en question la réalité des phénomènes et leur interprétation. Et l'on doit regretter que la plupart des études expérimentales aient fait l'économie d'une telle comparaison (Montmollin, 1965 b).

2. Cf. chap. I, p. 17. L'auteur utilise le mouvement autocinétique qui se produit dans l'obscurité absolue, lorsqu'on fixe un point lumineux ; après un certain temps de latence, le point semble se déplacer. Sherif demande à ses sujets d'estimer en *inches* la longueur du déplacement. Dans une première phase, chaque sujet, pris individuellement, fait une série de 100 estimations. Dans une seconde phase, on groupe, par deux ou trois, des sujets dont les estimations individuelles étaient nettement différentes : on procède à une série de 100 essais ; à chaque essai chacun exprime oralement son jugement.

donner des estimations qui se situent dans une certaine marge, mais les marges varient nettement d'un sujet à l'autre ; à la fin des essais collectifs, les estimations de tous les sujets se situent dans une même marge commune¹. Dans tous les groupes observés, la marge commune se situe « entre » les marges individuelles précédemment établies : il y a donc convergence ; mais cela ne signifie pas qu'elle se situe exactement au centre de la dispersion initiale : dans certains groupes, la marge commune est proche des estimations de l'un des participants.

Convergence et normalisation

Une des ambiguïtés de l'expérience de Sherif tient à la nature du phénomène autocinétique utilisé et à la difficulté d'articulation entre le niveau individuel (les changements d'estimation) et le niveau de groupe (la normalisation). Une analyse plus systématique de ce type de phénomène peut être faite (Montmollin, 1965 *b*)². On observe dans chaque groupe des changements individuels *centripètes* en direction de la tendance centrale des estimations du groupe ; la direction des changements individuels entraîne, dans chaque groupe, un resserrement de l'éventail des estimations. Sur les 30 groupes observés, 28 (soit 93 %) présentent un tel resserrement et, en moyenne, la réduction de la dispersion est de l'ordre de 53 %. Ainsi la normalisation au niveau du groupe est bien la conséquence des *changements individuels* des participants qui se rapprochent de la tendance centrale des estimations communiquées ; la direction et le degré du changement individuel sont fonction de la distance entre la réponse R_1 et la tendance centrale des réponses du groupe : si les sujets extrêmes changent plus que les sujets centraux, c'est parce que leur distance à la tendance centrale est plus grande.

1. La convergence des estimations individuelles dans une marge commune entraîne une normalisation : les réponses extrêmes tendent à disparaître. Il faut donc donner au terme de normalisation un sens statistique. Dans un article postérieur (1961), Sherif s'est élevé contre l'analogie qui a été faite par beaucoup entre la « norme », c'est-à-dire la valeur autour de laquelle se groupent les réponses, et les « normes » sociales contraignantes et sanctionnées.

2. Il s'agit d'estimer le nombre de pastilles (80) figurant sur un carton présenté trop rapidement pour qu'on puisse en faire le décompte exact. Les sujets sont groupés par 5 : chacun d'eux donne d'abord un jugement par écrit (R_1), puis on lit tout haut les cinq jugements qui viennent d'être faits, avant de montrer à nouveau le carton et de demander à chacun, par écrit, une seconde estimation (R_2).

Convergence et influence unilatérale

On peut transformer cette situation d'influence réciproque en situation d'influence unilatérale, sans changer la nature des phénomènes (Montmollin, 1966 a)¹. Chaque sujet dispose d'un échantillon de cinq réponses : la sienne et quatre réponses qui lui sont communiquées. Une analyse, individu par individu, montre que les sujets ont tendance à se rapprocher de la moyenne de l'échantillon disponible : il y a donc convergence. Les changements en direction et en amplitude sont fonction de la distance entre R_1 et la moyenne de l'échantillon. L'ensemble des estimations individuelles se normalise : la dispersion des estimations R_2 est plus petite que celle des estimations R_1 . On voit que cette situation diffère de la précédente par le fait que les sujets ne peuvent pas eux-mêmes induire de changements puisque les « autres personnes » sont absentes et, par construction, hypothétiques. Il n'est donc pas possible de dire qu'une telle situation implique un processus de « négociation » pour minimiser les conflits interpersonnels, comme le suggèrent Moscovici et Faucheux (1969) dans leur interprétation des phénomènes de normalisation.

La nature et les caractéristiques des phénomènes observés dans ces différentes recherches permettent de conclure au caractère *général* de l'influence qu'exerce la réponse des autres personnes : les différences individuelles observées ne permettent, en aucun cas, de catégoriser les individus en « indépendants » ou « conformistes » ; elles ne permettent pas non plus de considérer que certains sont plus influencés que d'autres, puisque l'amplitude du changement est fonction de la distance de la réponse R_1 aux réponses communiquées. Mais l'on voit, par contre, que les phénomènes de convergence sont liés de façon très nette à des tâches à *réponses continues*, auxquelles l'individu ne peut répondre que de façon approximative et avec une certaine marge d'erreur, et qui permettent une réduction de la divergence et un ajustement entre réponse initiale et réponse communiquée.

1. La tâche est la même que dans l'expérience précédente. Chaque sujet donne d'abord, par écrit, une estimation. On lui communique alors quatre réponses, censées avoir été faites par des camarades la semaine précédente, mais qui sont, en réalité, choisies par l'expérimentateur parmi les réponses possibles.

LES PHÉNOMÈNES D'INDÉPENDANCE-CONFORMISME

Les phénomènes d'indépendance et de conformisme se produisent avec des tâches à réponses catégorielles. L'expérience d'Asch (1951) représente le paradigme le plus connu et le plus fréquemment utilisé pour mettre en évidence ce type de phénomènes¹ ; elle porte sur une tâche pour laquelle une réponse exacte non seulement existe, mais est disponible pour la quasi-totalité des individus, et la communication, par compère ou appareil² interposés, d'une réponse unanimement fausse. Dans son expérience princeps, Asch utilise sept compères qui sont opposés à un sujet naïf ; pour les 30 sujets ainsi traités, on compte, au cours de 12 essais successifs, 33 % de réponses fausses (en conformité avec la réponse unanime de la majorité) et 67 % de réponses justes (réponses indépendantes). Il s'agit d'une influence non réciproque, par construction, mais les sujets ne le savent pas. Il est clair que le caractère tout ou rien de la réaction des sujets (refus ou acceptation de la réponse unanime communiquée) est lié au système de réponse de la tâche : les réponses sont non ajustables les unes aux autres ; de plus, la situation d'influence est une situation de *conflit* pour tous les sujets et implique un choix entre la réponse (fausse) de la majorité unanime et la réponse exacte conforme à l'évidence sensible³.

Notons, cependant, qu'il n'y a conflit entre la réponse

1. Cf. p. 17. La tâche catégorielle utilisée par Asch implique une comparaison perceptive ; il s'agit de désigner parmi trois lignes de longueur variable celle qui est égale à la ligne étalon. Les stimulus utilisés sont nettement discriminables, puisque des sujets contrôles, auxquels la même tâche est proposée, ne font que 7 % d'erreurs. L'expérience proprement dite comporte une série d'essais (la tâche est la même, mais un ensemble de lignes différent est utilisé à chaque essai) dont douze sont « critiques » : les compères qui parlent en premier donnent unanimement une réponse fausse ; quelques essais non critiques, au cours desquels les compères répondent selon l'évidence sensible, permettent de garantir la crédibilité de la situation. Chaque groupe observé comporte une majorité de compères et un seul sujet naïf.

2. L'appareil mis au point par Crutchfield (1955) permet de réaliser un « groupe simulé » : l'expérimentateur contrôle entièrement la communication des réponses et peut traiter cinq sujets naïfs en simultanéité, faisant ainsi l'économie des compères.

3. Dans les expériences d'Asch, le sujet expérimental ne donne pas de réponse R_1 . Il faut donc comparer les réponses des sujets expérimentaux qui répondent après les compères à celles de sujets contrôles qui ne sont soumis à aucune influence. On suppose donc, compte tenu de la discriminabilité du stimulus et du très faible taux d'erreur des sujets contrôles, que la réponse latente du sujet expérimental au début d'un essai, avant que les compères ne commencent à parler, est la réponse exacte.

latente de l'individu et la réponse communiquée que parce que la tâche comporte une réponse exacte qui se trouve disponible ; il en est de même dans toutes les recherches qui utilisent une situation « à la Asch ». Par contre, dans les expériences qui partent d'une tâche à réponses catégorielles pour laquelle il y a plusieurs réponses possibles, toutes exactes (comme dans l'étude de Thibaut et Strickland, 1956) ou dont aucune n'est juste, ni fausse (Wiener, Carpenter et Carpenter, 1957), il n'y a pas conflit entre la réponse personnelle du sujet et la réponse majoritaire communiquée, mais seulement compétition. Il n'en reste pas moins que le sujet n'a le choix qu'entre maintenir son point de vue ou adopter la réponse communiquée.

Influence sociale et nombre de réponses possibles

Il est cependant des cas, où, pour une tâche à réponses catégorielles, les réactions à l'influence échappent à la dichotomie indépendance-conformisme. Dans une des nombreuses variantes de son expérience, Asch (1952 ; 1956) modifie les caractéristiques du stimulus : la différence entre les lignes variables est plus apparente, de sorte que la majorité fait une erreur extrême dans certains essais (désignant, comme égale à l'étalon, la ligne qui est la plus différente de celui-ci) et une erreur modérée dans d'autres (désignant la ligne qui est la moins différente de l'étalon). Dans le cas d'erreur modérée de la majorité, les sujets ont tendance à adopter la réponse de la majorité, faisant ainsi une erreur modérée ; dans le cas d'erreur maxima de la majorité, certains sujets désignent la ligne dont la longueur est intermédiaire entre celle de la ligne égale à l'étalon et celle de la ligne choisie par la majorité, faisant encore une erreur modérée : cette réponse est, selon Asch, une réponse de compromis. Or une étude de Tuddenham, McBride et Zahn (1957) reprend la tâche et la situation d'Asch, mais propose non pas trois, mais huit lignes variables à choix. Les résultats montrent que la distribution des erreurs change nettement : le nombre des réponses indépendantes et des réponses conformistes diminue ; par contre, les réponses de compromis qui rapprochent la réponse individuelle de la réponse communiquée sont les plus nombreuses.

Il serait donc possible, en modifiant le système de réponse

des tâches catégorielles et en donnant aux sujets le choix entre un certain nombre de réponses *ordonnées* quant au degré d'erreur, d'échapper à la dichotomie entre indépendance et conformisme, et à l'opposition, trop abrupte, entre comportement d'ajustement et comportement de choix. Malheureusement, la recherche de Tuddenham, McBride et Zahn constitue un exemple unique, sauf dans le domaine des opinions et des attitudes où il est courant d'utiliser, pour étudier l'influence sociale, une échelle de réponses. On est donc amené à faire des réserves sur la portée des résultats relatifs aux phénomènes d'indépendance et de conformisme et à se demander s'ils ne constituent pas des cas particuliers dus aux conditions limites dans lesquelles on les a fait apparaître. On sait, d'autre part, que les situations de conflit, génératrices d'anxiété, entraînent des différences individuelles souvent tranchées et liées à des caractéristiques de personnalité.

LES PHÉNOMÈNES D'EXTRÉMISATION

Plus récemment, d'autres distinctions dans la description des phénomènes d'influence ont retenu l'attention. Les travaux de F. Allport (1924), dans une situation de coaction sans communication des réponses, et de Sherif (1935), dans une situation avec communication interpersonnelle, ont montré que les jugements individuels tendaient à se *modérer*. Cependant, Kogan et Wallach (1964) observent que, lorsqu'on demande à un groupe de discuter et de se mettre d'accord sur le niveau de risque à courir dans une série de problèmes de décision, la décision prise en groupe est plus risquée que la moyenne des décisions individuelles antérieures. Cette extrémisation, cette radicalisation par le groupe est-elle spécifique des problèmes de risque ? Moscovici et Zavalloni (1969) pensent que le phénomène est général et apparaît chaque fois que les membres du groupe ne sont pas égaux en statut social ou en compétence, que le problème à traiter a une importance particulière pour l'individu de sorte que celui-ci est engagé personnellement, avec les conséquences émotionnelles que cet engagement suppose, et enfin, lorsqu'on demande à un groupe de prendre une décision

collective. Ils montrent expérimentalement que la prise de position commune d'un groupe dans le domaine des attitudes politiques est plus proche d'un des pôles de l'échelle que la moyenne des opinions individuelles avant discussion. Le phénomène d'extrémisation n'est pas forcément lié au caractère impliquant du problème traité, puisqu'il apparaît encore avec des jugements plus « objectifs », à savoir juger du contenu favorable, défavorable ou neutre des affirmations utilisées dans l'une des expériences précédentes : bien que le déplacement du jugement collectif du groupe par rapport à la moyenne des jugements individuels antérieurs soit petit — environ 0,30 pour une échelle en sept points — le changement est significatif.

Par construction, il s'agit d'une influence réciproque, puisque chacun prend part à la discussion, puis au vote sur une position commune. Mais compte tenu des résultats, on peut se demander s'il ne s'agit pas en fait d'une influence unilatérale : celle qu'exerceraient les individus « extrêmes » sur les individus modérés. De plus, le groupe est interdépendant puisque les sujets ont pour tâche de se mettre d'accord. La nécessité de l'accord peut entraîner une stratégie individuelle de gain de temps qui consiste à adopter la réponse qui apparaît comme ayant déjà le plus de chances d'être adoptée par tous, c'est-à-dire celle qui se révèle déjà rencontrer un certain accord (majorité partielle) ou encore celle des individus qui s'expriment avec le plus d'assurance et qui apparaissent comme les moins susceptibles de changer. Or on sait que, dans le domaine des attitudes et des opinions tout au moins, les personnes dont les positions sont extrêmes sont également les plus assurées. Il importe donc, dans ce type de situation, de tenir compte, non seulement de la tendance centrale des choix individuels (ici, la moyenne), mais de leur distribution : l'« extrémisation » de la réponse collective peut apparaître comme un compromis, au même titre que la modération des jugements individuels après communication dans d'autres circonstances.

Le déplacement vers un pôle de l'échelle n'est possible que parce que la tâche appelle des réponses continues, ou tout au

1. Une analyse plus détaillée montre que les phrases « favorables » sont jugées plus favorables, et les phrases « défavorables » plus défavorables par l'ensemble du groupe. L'effet de groupe ne renverse pas la tendance, mais l'accentue. Il en est de même dans les deux expériences sur les attitudes politiques.

moins ordonnables sur l'échelle. Le phénomène d'extrémisation ici mis en évidence ne constitue donc pas à proprement parler une modalité nouvelle : il y a convergence des jugements puisqu'il y a réponse commune ; ce qui est en cause, c'est la position de la réponse finale sur l'échelle ou la dimension considérée : elle se situe plutôt vers le centre de l'échelle dans les situations de type Sherif et plutôt vers l'un des pôles dans la recherche de Moscovici et Zavalloni. De plus, dans les deux cas, il y a diminution de la dispersion initiale, mais, dans un cas, la variabilité tend à diminuer symétriquement (la fréquence des estimations faibles et fortes est moindre), non symétriquement dans l'autre.

Extrémisation et fréquence des réponses communiquées

Il convient de se demander si le phénomène n'apparaît pas également, contrairement aux présupposés des auteurs, dans des situations où le problème n'entraîne pas une implication personnelle particulière et où le groupe n'est pas contraint de se mettre d'accord sur une réponse unique. Dans une recherche non publiée, nous avons réalisé deux conditions¹ : l'une dans laquelle on dit aux sujets, une fois écrite leur première réponse, que quatre de leurs camarades ont donné des estimations dont la moyenne est de 110² et qui sont relativement distantes les unes des autres (80, 100, 120, 140) ; l'autre dans laquelle les réponses communiquées ont la même moyenne (110), mais sont beaucoup plus groupées (100, 107, 113, 120). On constate que, pour l'ensemble des sujets de la condition 1, la médiane des estimations après communication est de 84, alors que, dans la condition 2, elle est de 106, avec une dispersion plus petite. Ainsi on peut amener des individus à extrémiser leurs estimations, dans une tâche peu importante pour eux et sans passer par une réponse commune, quand la fréquence de la valeur extrême est grande dans l'échantillon des réponses communiquées. Il semble donc intéressant de se poser le problème de

1. La tâche est identique à celle utilisée dans une recherche précédemment décrite. La situation est également la même (cf. p. 27).

2. Cette valeur est forte puisque le nombre réel des éléments à juger est de 80 et que les sujets ont tendance à sous-estimer (médiane des $R_1 \pm 68$). Elle est relativement peu fréquente pour l'ensemble des sujets : dans la marge 100-120, on trouve 17 % des réponses R_1 . Après communication, on trouve, dans cette même marge, 26 % (condition 1) et 68 % (condition 2) des réponses R_2 .

De tout temps, les conduites et les idées de l'être humain ont été influencées par les conduites et les idées de ceux avec lesquels il entre en contact. Mais le problème prend une importance particulière pour l'homme contemporain. compte tenu de l'ampleur et de la complexité de ce qu'il lui faut juger et connaître, de l'ampleur et de la complexité des communications qu'il reçoit. Dans quelle mesure, dans quelles conditions et pourquoi l'individu accepte-t-il les vues d'autrui sur le monde? Le but de l'ouvrage est de montrer quelles réponses apporte actuellement la psychologie sociale à cette question.

Une abondance de travaux expérimentaux mène à la conclusion que la réaction individuelle à la communication et aux pressions sociales n'est ni suggestion aveugle, ni persuasion passive. Elle est différenciée selon les problèmes auxquels il faut donner réponse, les situations sociales, les sources et les modalités d'information, les groupes d'appartenance et de référence, les expériences passées et présentes, les qualités intellectuelles et personnelles.

La seconde partie de l'ouvrage est consacrée à l'examen critique des théories de la Psychologie sociale qui ont tenté d'expliquer les phénomènes d'influence : théories de la motivation, théories de l'apprentissage, théories cognitivistes. Aucune ne peut rendre compte, à elle seule, de la complexité des phénomènes : les besoins et les buts de l'individu, ses expériences passées, ses activités cognitives sont ensemble engagés dans l'élaboration d'une conduite qui procède d'une stratégie rationnelle dans l'incertitude.

L'ouvrage intéressera tous ceux qui veulent savoir ce qu'est la Psychologie sociale fondamentale contemporaine, sa problématique, ses méthodes, ses approches théoriques. Il sera une source d'information pour le chercheur en Sciences humaines, mais également une source de réflexion pour tous ceux qui s'interrogent sur la société et l'individu d'aujourd'hui.

Participant d'une démarche de transmission de fictions ou de savoirs rendus difficiles d'accès par le temps, cette édition numérique redonne vie à une œuvre existant jusqu'alors uniquement sur un support imprimé, conformément à la loi n° 2012-287 du 1^{er} mars 2012 relative à l'exploitation des Livres Indisponibles du XX^e siècle.

Cette édition numérique a été réalisée à partir d'un support physique parfois ancien conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal. Elle peut donc reproduire, au-delà du texte lui-même, des éléments propres à l'exemplaire qui a servi à la numérisation.

Cette édition numérique a été fabriquée par la société FeniXX au format PDF.

La couverture reproduit celle du livre original conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal.

*

La société FeniXX diffuse cette édition numérique en accord avec l'éditeur du livre original, qui dispose d'une licence exclusive confiée par la Sofia – Société Française des Intérêts des Auteurs de l'Écrit – dans le cadre de la loi n° 2012-287 du 1^{er} mars 2012.

Avec le soutien du

