

I. LA NORMALISATION

1. La formation des normes dans les groupes

Il nous arrive de nous trouver dans une situation où nous hésitons sur le comportement à adopter. Sans repère, sans connaissance préalable de la situation ou du contexte, sans norme préétablie, nous allons prendre exemple sur les autres... mais les autres vont faire la même chose ! Nous nous trouvons alors dans une situation d'ignorance collective où chacun observe autrui pour savoir comment agir ou se comporter (Delouée, 2011).

Les normes sociales vont nous permettre de savoir comment se comporter, de quelle manière juger, ce qui est désirable ou ce qui ne l'est pas et vont permettre une uniformisation des comportements à l'intérieur d'un même groupe. Une norme sociale peut être définie comme « une échelle évaluative indiquant une latitude acceptable et une latitude inacceptable pour le comportement, l'activité, les événements, les croyances, ou tout autre sujet concernant les membres d'une unité sociale » (Sherif et Sherif, 1969, p. 141).

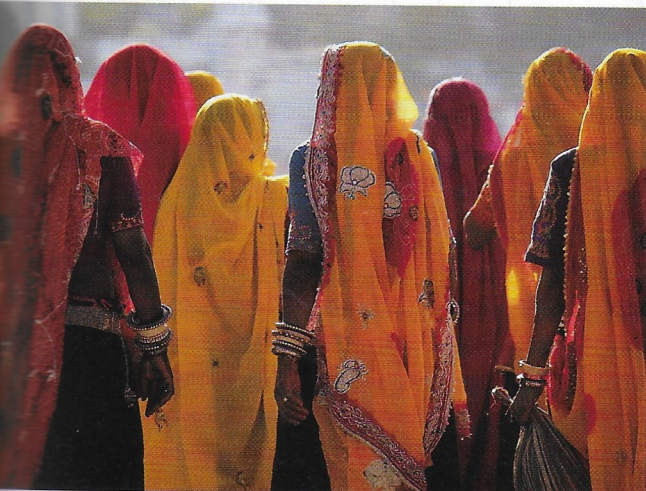
Une norme sociale est donc une échelle d'évaluation qui définit une marge de conduites, d'attitudes et d'opinions permises et/ou répréhensibles. Cette définition suggère que les normes renvoient à des standards de conduite ou d'attitude et d'opinion autour desquelles certaines variations, dans certaines limites, peuvent être permises. Être en retard de cinq minutes à un rendez-vous est encore acceptable même s'il existe une norme sociale selon laquelle il faut arriver à l'heure. Être en retard de 2 minutes, 5 minutes ou 15 minutes à un cours ne sera certainement pas apprécié de la même manière selon votre enseignant. Mieux vaut donc être à l'heure !

Bien évidemment les normes sociales ne sont pas fixes et figées. Elles sont dépendantes du groupe social qui les a définies et, plus généralement, de la culture ou de l'histoire. Si les normes vestimentaires interdisaient, en France, aux femmes de porter le pantalon au XVIII^e siècle ce n'est plus le cas aujourd'hui même si la loi du 26 Brumaire an IX de la République (obligeant toute femme désirant s'habiller en homme à se présenter à la préfecture de police pour en obtenir l'autorisation) n'a jamais été abrogée !



« Qu'est-ce qu'une norme sociale ?
À quoi sert-elle ? »

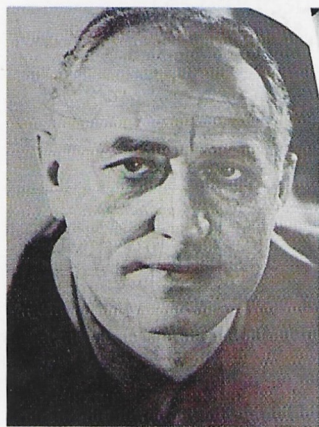
La mode vestimentaire est l'illustration parfaite de normes culturelles et historiques.



Les normes sociales évoluent donc au sein même de la culture au cours du temps. De nos jours, le port du pantalon par les femmes est interdit par la charia dans certains pays musulmans : ainsi, au Soudan, en 2009, plusieurs femmes sont condamnées à être fouettées pour avoir porté ce vêtement.

Une norme sociale est toujours l'expression d'une collectivité donnée et n'est pas innée : elle s'impose à l'individu par l'intermédiaire d'une transmission sociale. Enfin, notons qu'une norme sociale repose sur une attribution de valeur : elle définit un ensemble d'événements désirables pour le groupe qui émet la norme. La valeur est indépendante de tout critère de vérité car désirable ne veut pas dire vrai.

Dans une étude sur l'effet de certains facteurs sociaux sur la perception, Sherif (1935) va mettre en évidence le processus de normalisation à l'intérieur d'un groupe. Il s'agissait d'étudier si, dans une situation ambiguë, la perception et le jugement d'un individu vont être influencés par la connaissance des perceptions et des jugements d'autrui. La normalisation, que va mettre en évidence Sherif, « renvoie à des situations dans lesquelles il n'y a pas de norme établie et où les sujets étant incertains quant à leurs réponses, exercent une influence réciproque les uns sur les autres et convergent vers une norme commune » (Doise, Deschamps et Mugny, 1991 ; p. 87).



Muzafer Sherif (1906-1988). D'origine turque, émigré aux États-Unis, professeur à l'université de Pennsylvanie, il reçoit en 1978 un prix de l'Association américaine de sociologie (ASA) pour ses travaux en psychologie sociale.

2. Les travaux de Sherif (1935)

Une situation ambiguë : l'effet auto-cinétique

Dès 1935, Muzafer Sherif avance l'idée selon laquelle c'est l'ambiguïté d'une situation qui engendre une uniformité dans les conduites, c'est-à-dire la construction de normes sociales. Dans une situation où aucune norme n'existe, il va tenter de répondre aux questions suivantes :

- 1 quel comportement va adopter l'individu ? une norme individuelle va-t-elle s'établir ?
- 2 que deviendra cette norme individuelle lorsque l'individu sera confronté à d'autres personnes ?
- 3 si une norme collective se dégage, reflétera-t-elle les caractéristiques de la situation ou bien les spécificités du groupe ?

La difficulté résidait dans la situation expérimentale qui devait pouvoir être perçue de multiples façons par les individus et sans aucune norme préétablies. Pour trouver une telle situation ambiguë Sherif a utilisé un effet bien connu des astronomes : l'effet auto-cinétique. Il s'agit d'une illusion perceptive qui se produit lorsqu'une étoile isolée, vue sur un ciel uniforme, semble se déplacer dans notre champ visuel. En dehors de tout repère nous avons l'illusion du mouvement.

L'expérience se déroule à l'université Columbia (États-Unis). Les participants, tous des garçons âgés de 19 à 30 ans, sont assis dans une longue pièce obscure. Au fond, un ingénieux dispositif permet de faire apparaître ou disparaître un point lumineux. Sans point de référence, plongé dans le noir, les participants vont avoir l'illusion que ce point se déplace de façon plus ou moins erratique. En réalité, évidemment, il reste immobile.

Chaque participant devait indiquer à partir de quel moment il « voyait » le point lumineux bouger et, à la fin de l'essai, quelle était, selon lui, l'amplitude du déplacement du point. Chaque participant réalisait plusieurs

séries de cent évaluations sur plusieurs jours. Sherif compare en réalité plusieurs conditions expérimentales :

- situation individuelle : chaque participant est seul avec l'expérimentateur ;
- situation collective (groupe de 2 ou 3) suivie d'une situation individuelle ;
- situation individuelle suivie d'une situation collective.

Résultats

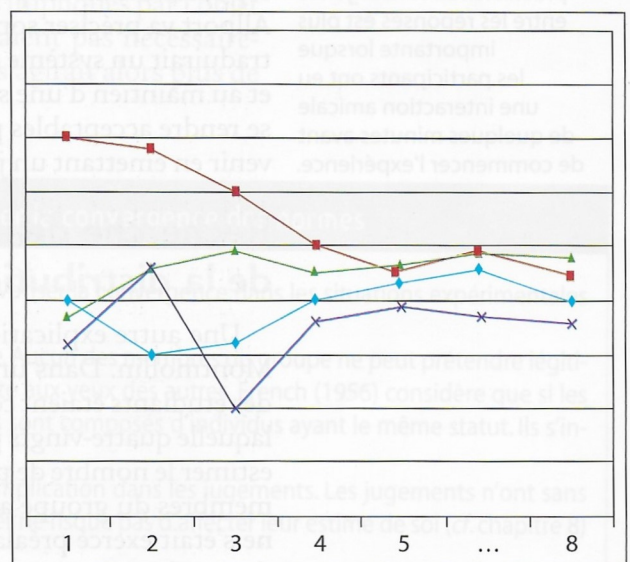
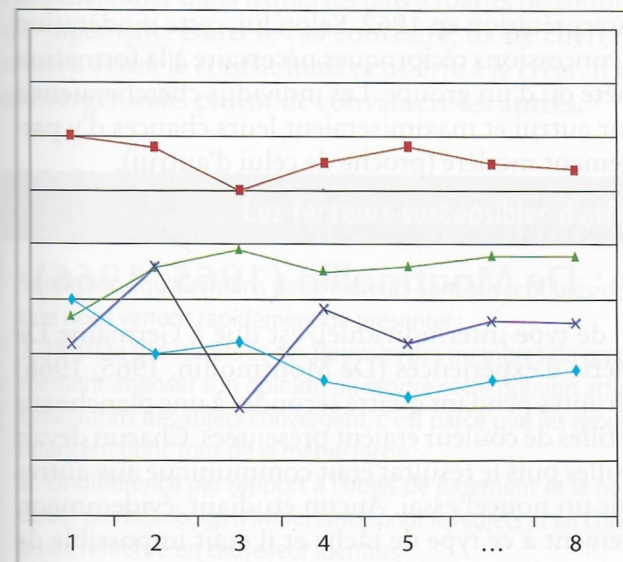
Dans la condition de situation individuelle, Sherif constate que les participants réduisent rapidement la variation de leurs propres réponses autour d'une valeur centrale (cf. **figure 3.1**). Les premières estimations sont assez différentes les unes des autres puis, progressivement, cette variabilité diminue. Les participants construisent leur propre norme. Cette norme individuelle va servir de cadre de référence pour les nouveaux jugements en l'absence de toute mesure objective rendue impossible par la situation. Bien entendu, cette norme individuelle peut présenter des écarts importants avec l'estimation des autres participants : ce sont les variations inter-individuelles.

Placés en situation collective après avoir été placés en situation individuelle, les normes et les variations des participants tendent à converger vers une norme et variation commune au fur et à mesure qu'ils font leurs estimations en présence des autres membres du groupe (cf. **figure 3.2**). Chaque participant va modifier progressivement son système de référence initial (différent d'un individu à l'autre) pour parvenir finalement à un système commun. Selon les groupes, la norme collective adoptée manifeste l'influence prépondérante de l'un des participants ou le compromis vers une position moyenne ou encore la création d'une norme véritablement originale. Chacun va abandonner ou modifier progressivement ses propres normes personnelles pour établir avec les autres une norme du groupe. Cette norme se construit donc par convergence des estimations individuelles.

Www.

Retrouvez l'article original et les résultats détaillés sur <http://www.brocku.ca/MeadProject/>

Figures 3.1 et 3.2 – (à gauche, situation « individuelle ») ; (à droite, situation « collective »). Les essais sont en abscisses et les estimations en ordonnées ; chaque participant est représenté ici par une couleur.



Placés en situation individuelle après avoir été placés en situation collective, les participants utilisent la norme du groupe (norme collective) qu'ils ont construite lors des premières présentations. Lorsqu'ils évaluent seuls les déplacements du stimulus après les avoir évalués en groupe, les participants ne construisent pas de système de référence personnel mais utilisent plutôt le système collectivement construit (sans pour autant en être forcément conscient).

Selon Sherif (1936), ces résultats peuvent s'expliquer par la réduction de l'incertitude. La caractéristique principale de la situation dans laquelle sont placés les participants de son expérience, en effet, est que ceux-ci sont incertains de la validité de leur réponse. Ils seraient alors motivés à réduire cette incertitude. Les participants n'ayant pas de critères objectifs permettant d'évaluer cette validité, ils vont ajuster leurs réponses sur celles produites par les autres membres du groupe. L'ambiguïté de la situation conduirait donc les sujets à imiter les réponses d'autrui. Il s'agit d'une explication à un niveau intra-individuel. Penchons-nous, maintenant, sur trois autres explications du processus de normalisation basées sur un niveau interindividuel.

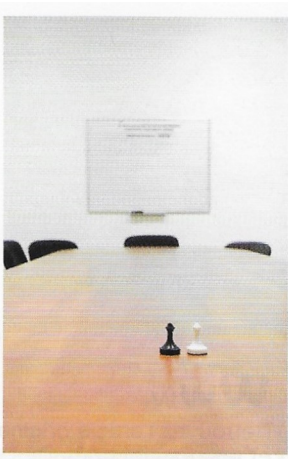
3. Explications de la normalisation

Un système de concessions réciproques : Allport (1924, 1962)

En 1924, Floyd Henry Allport avait déjà mis en évidence des mécanismes déterminant le jugement d'un individu en groupe ou simplement en présence d'autrui (audience). Il avait remarqué que dans de telles situations, les individus avaient tendance à produire des jugements plus modérés qu'en situation individuelle. Allport explique ses résultats en proposant qu'en présence d'autrui les individus modèrent leurs jugements pour éviter d'être trop en désaccord avec les autres individus. Les réponses extrêmes (ou qui semblent l'être) seraient perçues par l'individu lui-même comme des éléments pouvant générer des désaccords. Chacun préférerait alors donner des réponses modérées pour permettre l'émergence d'une structure collective. Allport va préciser son interprétation en 1962. Selon lui, cette modération traduirait un système de concessions réciproques nécessaire à la formation et au maintien d'une société ou d'un groupe. Les individus chercheraient à se rendre acceptables pour autrui et maximiseraient leurs chances d'y parvenir en émettant un jugement modéré (proche de celui d'autrui).

Recherche de la tendance centrale de la distribution : De Montmollin (1965, 1966)

Une autre explication, de type interindividuel, est due à Germaine De Montmollin. Dans une série d'expériences (De Montmollin, 1965, 1966) des étudiants étaient confrontés pendant quatre secondes à une planche sur laquelle quatre-vingts pastilles de couleur étaient présentées. Chacun devait estimer le nombre de pastilles puis le résultat était communiqué aux autres membres du groupe avant un nouvel essai. Aucun étudiant, évidemment, ne s'était exercé préalablement à ce type de tâche et il était impossible de donner la réponse exacte en seulement quelques secondes de présentation.



Pour éviter le conflit, les individus seraient-ils motivés à faire converger leurs réponses ?

Otani et Dixon (1976) ont montré que ces « concessions réciproques » n'étaient pas indépendantes des relations interindividuelles pouvant préexister. La convergence entre les réponses est plus importante lorsque les participants ont eu une interaction amicale de quelques minutes avant de commencer l'expérience.

Comme dans les travaux de Sherif, les résultats révèlent une convergence des réponses. Selon De Montmollin (1966), les participants vont tenir compte des caractéristiques de la distribution des réponses de leur groupe et se comporter comme des apprentis statisticiens. Chacun procédant de la même manière, il est alors normal que leurs réponses se rapprochent. La convergence des réponses s'expliquerait donc par le fait que le calcul a été le même dans chaque esprit. De Montmollin (1966) ajoute cependant à son explication la notion de « marge de vraisemblance » selon laquelle les individus feraient des statistiques non pas sur la distribution totale des réponses mais seulement sur les réponses qui semblent vraisemblables. Cela expliquerait, selon elle, pourquoi certains participants vont négliger les réponses aberrantes et baser leurs estimations sur la distribution réduite aux participants qui donnent des évaluations proches.

Norme collective et norme individuelle : les résultats montrent que la norme collective n'est pas forcément la moyenne des normes individuelles. Certains sujets peuvent avoir plus de poids que d'autres dans l'établissement de la norme mais quoi qu'il en soit tous les sujets vont modifier sensiblement leurs évaluations individuelles en présence des autres de façon à ce que leur évaluation converge avec celle des autres.

L'évitement du conflit : Moscovici et Ricateau (1972)

Serge Moscovici, enfin, propose une explication assez proche de celle d'Allport. Il interprète le phénomène de convergence ou de normalisation en termes d'évitement du conflit. Dans les expériences sur la normalisation (celle de Sherif comme celle de De Montmollin), les dispositifs expérimentaux rendent impossible un accord immédiat. Il faudrait en effet pour cela avoir connaissance de l'ensemble des réponses des autres avant de faire une première estimation. Chaque participant va donc prendre conscience de l'écart (plus ou moins important) entre sa première réponse et celle des autres participants. Il y a donc, selon Moscovici, un conflit de réponses. Cependant, ce conflit est un peu particulier car aucun des participants n'est véritablement attaché à sa réponse que ce soit la distance parcourue par le point lumineux ou le nombre de pastilles. Ils n'ont donc aucune raison de « se battre pour elle » ou d'essayer de l'imposer aux autres. Dans de telles conditions, chacun chercherait donc plutôt à éviter le conflit en tentant de faire converger ses réponses avec celles des autres.

Moscovici et Ricateau (1972) envisagent donc la normalisation comme un mécanisme de négociation permettant d'éviter le conflit. À la différence d'Allport (1924), cet évitement du conflit correspondrait uniquement au cas particulier dans lequel les participants ne sont pas impliqués par l'objet du jugement. Dans le cas contraire, ils ne chercheraient pas nécessairement à éviter le conflit mais peut-être à le créer. Il ne s'agirait alors plus de converger mais plutôt de convaincre les autres.

Les facteurs susceptibles d'affecter la convergence des normes

Soulignons qu'au moins deux facteurs sont susceptibles de favoriser la convergence dans les situations expérimentales que nous venons rapidement de présenter :

1. l'égalité des statuts et des pouvoirs des membres du groupe. Aucun des membres du groupe ne peut prétendre légitimement imposer son opinion ou rendre cette opinion attirante aux yeux des autres. French (1956) considère que si les évaluations des sujets convergent, c'est parce que les groupes sont composés d'individus ayant le même statut. Ils s'influencent donc tous de la même façon ;
2. l'indifférence par rapport à l'objet de jugement et la non-implication dans les jugements. Les jugements n'ont sans doute pas beaucoup d'importance pour les sujets et en changer ne risque pas d'affecter leur estime de soi (cf. chapitre 8) ou de remettre en cause leur identité.

II. LE CONFORMISME

1. L'influence majoritaire



Le conformisme peut être valorisé : au foot chacun respecte ce que demande l'entraîneur ; il faut se conformer au groupe et à ses directives pour atteindre un but commun.

On parle de conformisme ou de conformité lorsque, dans un groupe, un individu cède à la pression sociale (réelle ou supposée) en adoptant les mêmes comportements ou les mêmes attitudes que la majorité des membres du groupe. Cette influence majoritaire est souvent connotée négativement dans notre société qui considère qu'un individu conformiste est quelqu'un d'influçnable et incapable de défendre ses idées. Pourtant, une société, une organisation, une association ne peuvent exister et fonctionner que si la majorité de ses membres partage des règles communes et s'y conforme. Le conformisme est donc quelque chose d'essentiel pour assurer l'existence d'un groupe, sa cohésion. On se conforme tous plus ou moins (même si nous ne nous en rendons pas toujours compte), car ne pas se conformer du tout reviendrait à s'exclure de la société et des groupes sociaux dans lesquels nous évoluons.

Se conformer n'est donc, en soi, n'est ni quelque chose de positif ni quelque chose de négatif. Cela dépend des situations et surtout des enjeux de ces situations.

2. Les travaux de Asch (1951, 1956)

Expérience princeps : une situation non ambiguë

Solomon Asch (1951) est l'un des premiers chercheurs en psychologie sociale à s'être intéressé au conformisme à travers la question suivante : les gens se conforment-ils à une majorité, même lorsqu'ils pensent que celle-ci a tort, ou conservent-ils leur autonomie, leur libre arbitre ? Pour répondre à cette question, Asch va mettre en place une série d'expériences et va choisir une situation où le jugement à produire est sans ambiguïté et ne fait aucun doute. Dans une telle situation le jugement de l'individu sera-t-il influencé par le jugement manifestement erroné d'une majorité ?

La tâche à réaliser est présentée dans le cadre d'une étude sur la perception visuelle. Au cours de cette étude, il était demandé aux participants de comparer des séries de lignes à une ligne de référence et d'indiquer parmi les lignes présentées, celle qui est identique à la ligne-étalon (cf. **figure 3.3**).

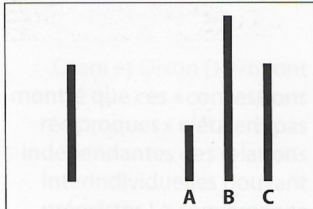


Figure 3.3 – Matériel expérimental utilisé par Asch dans son expérience.



Chaque participant doit dire, à haute voix et à tour de rôle, quelle est la ligne qui correspond, selon lui, à la ligne étalon. La réponse est toujours évidente, sans ambiguïté, et chacun peut clairement déterminer à l'œil nu quelle est la bonne réponse.

En réalité, un seul membre du groupe intéresse Asch : celui placé en avant-dernière position. Il s'agit du sujet naïf dont on souhaite étudier le comportement. Les autres étudiants sont des compères qui représentent la majorité dont les réponses (erronées ou correctes) étaient établies à l'avance par l'expérimentateur.

Dix-huit séries de lignes (dix-huit essais) étaient présentées. Les compères donnaient la réponse correcte sur six séries (essais neutres) et donnent une réponse incorrecte et unanime sur les douze autres séries (essais dits critiques). L'expérimentateur relevait alors le nombre d'erreurs dans les réponses du sujet naïf. Plus le nombre d'erreurs est grand plus la conformité à la majorité est forte. Le nombre d'erreurs obtenu dans la condition expérimentale de réponse en public était comparé au nombre d'erreurs obtenues dans une condition contrôle de réponse privée.

Résultats

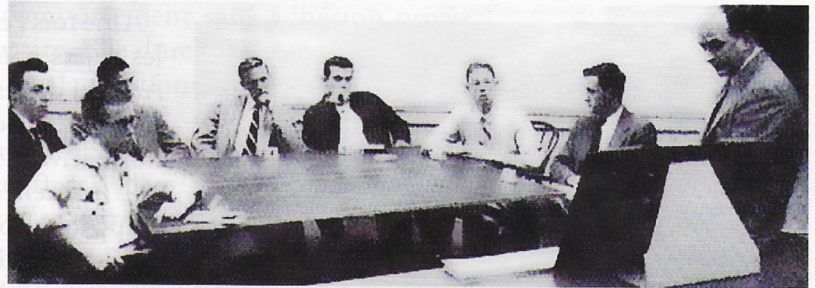
Dans la condition de réponse privée, dite condition contrôle ou condition témoin (cf. chapitre 1), sur trente-sept participants donnant chacun dix-huit réponses, seules trois réponses sont fausses. Elles proviennent de deux participants. Cela prouve que le matériel utilisé (cf. figure 3.3) n'est pas ambigu.

Dans la condition de réponse en public, Asch obtient 32 % d'erreurs. En d'autres termes, le sujet naïf se conformera à la réponse aberrante de la majorité environ quatre fois sur douze. Le pourcentage est en effet calculé sur les douze essais critiques et non pas sur les dix-huit essais. Ces résultats prouvent la conformité à la pression de la majorité : trente-sept sujets sur cinquante, soit environ les trois quarts des sujets naïfs se sont conformés au moins une fois à la majorité.

Dans une variante expérimentale, Asch a demandé au compère placé en quatrième position de donner des réponses correctes. Le sujet naïf n'était alors plus isolé face à une majorité unanime. Dans cette condition le taux de conformisme passe de 37 % à 5,5 %. L'isolement face à la majorité constitue un facteur capital déterminant pour obtenir cet effet de conformisme. Cela est confirmé par une autre variante dans laquelle l'un des compères donne une réponse correcte au cours de la première moitié des essais et une réponse incorrecte au cours de la seconde moitié des essais. Le taux de conformisme remonte à 28 % dans cette seconde moitié des essais. Tant que les individus ont un support social, ils se conforment très peu mais privés de support, le taux de conformisme augmente de nouveau. Notons que dans cette expérience, les compères ne devaient pas réagir lorsque le sujet naïf choisissait de ne pas se conformer au groupe. Or il est probable que dans des situations naturelles les membres d'une majorité réagissent face à un individu déviant.

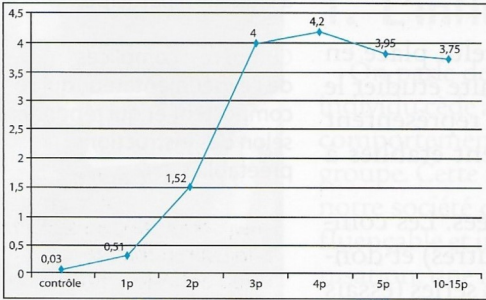
Sujet naïf : le « vrai » sujet qui ne connaît pas les objectifs et les hypothèses de l'expérience à laquelle il participe.

Compères : complices de l'expérimentateur, qui se comportent et qui répondent selon des instructions préétablies.



Solomon Asch (à droite) au Laboratoire de relations sociales de l'université Harvard. Le sujet naïf est le sixième (avant-dernier) en partant de la gauche.

Le conformisme dépend-il de la taille du groupe ?



Asch (1955) a fait varier le nombre de compères unanimes de 1 à 15. Un groupe de deux compères donne un taux de conformisme faible mais supérieur à celui observé face à un individu seul. À partir de trois individus on obtient un taux de conformisme qui varie d'une manière non significative quand on augmente la taille du groupe. Ce plateau témoigne du fait que le conformisme n'est pas proportionnel au nombre d'individus qui composent la source d'influence. Cette stabilisation et même ce léger déclin ont été reproduits par d'autres chercheurs (Rosenberg, 1961 ; Stang, 1976 ; Bond, 2005).

Il existe d'autres facteurs qui influencent le taux de conformisme et notamment des facteurs liés aux caractéristiques personnelles des sujets (traits de personnalité). Certains se conforment plus que d'autres, d'autres refusent de se conformer. L'unanimité est également un facteur important.

3. Explications du conformisme

L'influence normative et l'influence informationnelle



Les moutons de Panurge :
« Malfaisant, pipeur, buveur »,
Panurge sait et entend tout faire, notamment des farces ;
par exemple il fait plonger les moutons de Dindenault dans la mer en y jetant le premier, que les autres suivent bêtement
(extrait du *Quart Livre*, chapitre VIII, Rabelais (1552)).

Une fois l'expérience terminée, Asch a interrogé les sujets naïfs sur les raisons de leurs réponses. À partir de ces éléments, Deutsch et Gerard (1955) distinguent deux types d'influence : l'influence normative et l'influence informationnelle.

L'influence normative relève de la recherche d'approbation sociale. L'influence normative a lieu lorsque les individus se conforment en adoptant l'avis de la majorité pour éviter le ridicule en présence d'autrui et cherchent à se faire bien voir des autres membres du groupe. Une des raisons pour lesquelles les individus se conforment, c'est parce que l'expérience leur a montré que la transgression des normes du groupe est punie d'une façon ou d'une autre par les autres membres du groupe.

L'influence informationnelle, quant à elle, renvoie à la prise en compte des opinions d'autrui pour en savoir plus sur la réalité. L'information provenant de la majorité (autrui) est considérée comme une preuve de vérité. Le processus de conformisme est alors fonction de degré de compétence de la source ou du degré de crédibilité qui la caractérise. Les individus cherchent à dissiper le doute concernant l'exactitude de leur jugement en recherchant des informations auprès des autres. L'influence sociale informationnelle est une pression à se conformer qui émane du postulat selon lequel les autres ont des connaissances que nous manquons.

Selon Deutsch et Gerard (1955), ces deux types d'influence devraient produire leurs effets à différents niveaux. Répliquant l'expérience de Asch et introduisant de nouveaux facteurs, ils vont mettre en évidence que le conformisme diminue très fortement lorsque le sujet naïf donne ses réponses en privé par écrit (influence normative). Selon Deutsch et Gerard si une personne se conforme principalement parce qu'elle désire être acceptée par le groupe (influence normative), elle doit changer son

comportement manifeste mais maintenir en privé sa conviction préalable. Lorsque la ligne étalon reste présente pendant le temps de la réponse du sujet, le taux de réponses correctes est supérieur à celui obtenu lorsque la ligne étalon n'est plus visible au moment de la réponse. En d'autres termes dans une situation ambiguë où la réponse est plus incertaine, l'individu a plus besoin d'information et va, par conséquent, plus se conformer aux réponses des autres (intervention de l'influence informationnelle). Dans ce cas, l'individu va également changer d'opinion en privé. On aboutit ainsi à une distinction entre la conformité publique et la conformité privée. Lorsque l'influence normative domine, la conformité doit se manifester surtout en public alors que lorsque l'influence informationnelle domine, la conformité doit se manifester en public et en privé.

Les différents processus conduisant au conformisme

Kelman (1958, 1961) propose une analyse intéressante du conformisme en suggérant qu'il pourrait résulter de trois processus différents :

① *la complaisance (ou suivisme)* : la source exerce un pouvoir coercitif et l'individu cherche son approbation ou veut éviter les représailles. Il y a donc acceptation publique d'un comportement sans adhésion privée. Cette forme d'influence est temporaire. Elle durera tant que la pression sociale apportera des sanctions ou que la personne estimera que les sanctions des autres sont importantes ;

② *l'identification* : le sujet désire ressembler à la source du fait des caractéristiques attractives de celle-ci. Les effets d'identification sont plus durables que les effets de complaisance et se manifestent à la fois aux niveaux public et privé. Cette forme de conformisme se maintiendra aussi longtemps que l'individu désirera s'identifier au groupe ou à certains de ces membres. Mais cette forme de conformité pourra cesser dès lors que ces personnes ou le groupe perdront de l'importance pour l'individu ;

③ *l'intériorisation (ou internalisation)* : l'individu se conforme non parce qu'il désire s'identifier à un groupe ou parce qu'il a peur d'en être rejeté, mais parce qu'il croit profondément en la justesse de ces opinions. C'est la forme d'influence la plus profonde la plus durable à la fois en public et en privé.



Jusqu'où va le conformisme : adhésion publique et/ou adhésion privée ?

Ces trois formes de conformisme ne sont pas indépendantes les unes des autres. Il peut y avoir un enchaînement entre elles : on peut commencer à se conformer par complaisance puis ensuite à s'identifier aux membres du groupe et enfin à finir par intérioriser les valeurs du groupe.

« L'effet Asch » : culturellement et historiquement déterminé ?

Dès 1956, Jahoda souligne certaines limites à la portée universelle des résultats sur le conformisme mis en évidence par Asch. Perrin et Spencer (1980, 1981) ne parviennent pas à répliquer les effets d'influence majoritaire et en concluent qu'un changement de culture a eu lieu dans la valeur accordée à la conformité et de l'obéissance depuis les années 1950 aux États-Unis. Larsen (Larsen, 1974, 1990; Larsen, Triplett, Brant et Langenberg, 1979) parvient aux mêmes conclusions. Lalancette et Standing (1990) vont plus loin et affirment, devant l'absence de résultats, que l'effet Asch semble être un phénomène imprévisible plutôt que d'une tendance stable de comportement humain. Cette expérience a été répliquée dans de nombreux pays : Allemagne, Belgique, Brésil, Canada, États-Unis, France, Grande-Bretagne, Japon, Liban, Pays-Bas, Portugal, Zimbabwe, etc. (cf. Bond et Smith, 1996 pour une méta-analyse de différentes études) et l'effet de conformisme se retrouve bel et bien à des degrés plus ou moins forts.

MANUELS VISUELS DE LICENCE

Cours

Exercices

Corrigés

250 schémas

300 photos

Sites web



Psychologie sociale



2^e édition



BU

Sylvain Delouée

Médiathèque du Grand-Troyes



3 1001 00526163 2

DUNOD