

Claude FAUCHEUX
et Serge MOSCOVICI (1925-)

(1971)

Psychologie sociale théorique et expérimentale

Recueil de textes choisis et présentés.

Un document produit en version numérique par Réjeanne Toussaint, ouvrière
bénévole, Chomedey, Ville Laval, Québec
[Page web](#). Courriel: rtoussaint@aei.ca

Dans le cadre de: "Les classiques des sciences sociales"
Une bibliothèque numérique fondée et dirigée par Jean-Marie Tremblay,
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi
Site web: <http://classiques.uqac.ca/>

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi
Site web: <http://bibliotheque.uqac.ca/>

Politique d'utilisation de la bibliothèque des Classiques

Toute reproduction et rediffusion de nos fichiers est interdite, même avec la mention de leur provenance, sans l'autorisation formelle, écrite, du fondateur des Classiques des sciences sociales, Jean-Marie Tremblay, sociologue.

Les fichiers des Classiques des sciences sociales ne peuvent sans autorisation formelle:

- être hébergés (en fichier ou page web, en totalité ou en partie) sur un serveur autre que celui des Classiques.
- servir de base de travail à un autre fichier modifié ensuite par tout autre moyen (couleur, police, mise en page, extraits, support, etc...),

Les fichiers (.html, .doc, .pdf., .rtf, .jpg, .gif) disponibles sur le site Les Classiques des sciences sociales sont la propriété des **Classiques des sciences sociales**, un organisme à but non lucratif composé exclusivement de bénévoles.

Ils sont disponibles pour une utilisation intellectuelle et personnelle et, en aucun cas, commerciale. Toute utilisation à des fins commerciales des fichiers sur ce site est strictement interdite et toute rediffusion est également strictement interdite.

L'accès à notre travail est libre et gratuit à tous les utilisateurs. C'est notre mission.

Jean-Marie Tremblay, sociologue
Fondateur et Président-directeur général,
LES CLASSIQUES DES SCIENCES SOCIALES.

Cette édition électronique a été réalisée par Réjeanne Toussaint, bénévole,
Courriel: rtoussaint@aei.ca

Claude FAUCHEUX et Serge MOSCOVICI

Psychologie sociale théorique et expérimentale.

Recueil de textes choisis et présentés.

Paris-LaHaye : Mouton, 1971, 394 pp. Collection : Les textes sociologiques, no 8.

[Autorisation formelle accordée par Monsieur Serge Moscovici le 1^{er} septembre 2007 de diffuser la totalité de ses publications dans Les Classiques des sciences sociales.]



Courriel : moscovic@msh-paris.fr

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times New Roman, 14 points.

Pour les citations : Times New Roman, 12 points.

Pour les notes de bas de page : Times New Roman, 12 points.

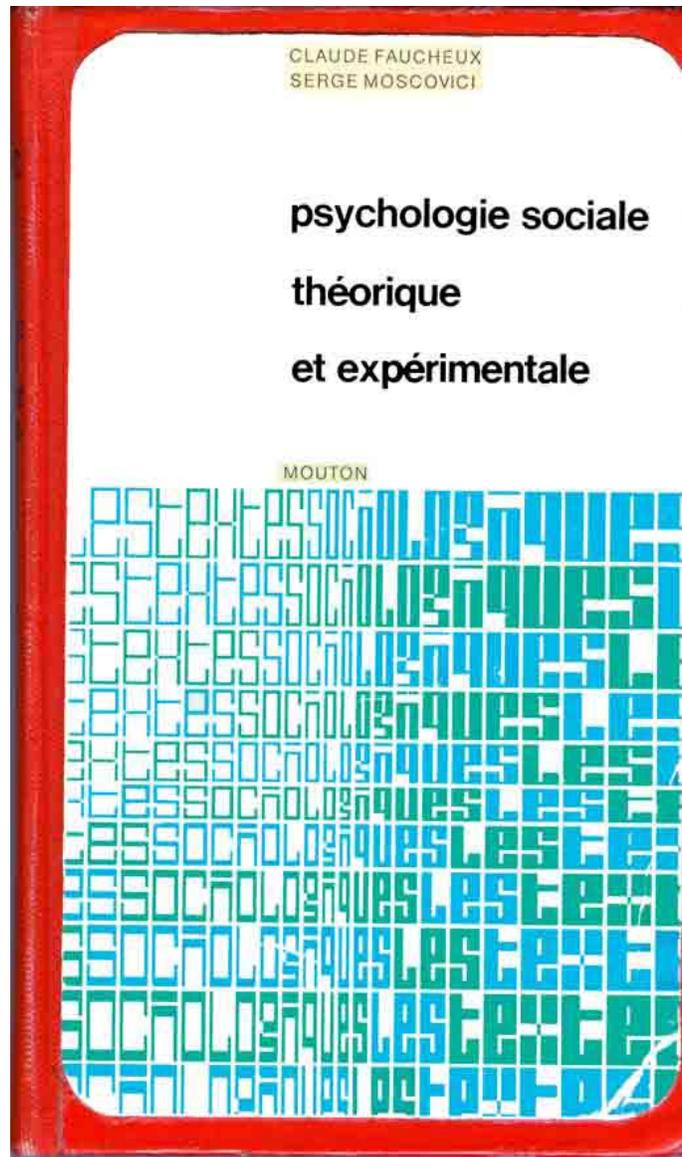
Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2008 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format : LETTRE US, 8.5'' x 11''.

Édition numérique réalisée le 15 janvier 2015 à Chicoutimi, Ville de Saguenay, Québec.



Claude FAUCHEUX et Serge MOSCOVICI
Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.



Paris-LaHaye : Mouton, 1971, 394 pp. Collection : Les textes sociologiques, no 8.

Table des matières

[Introduction](#) [7]

[PREMIÈRE PARTIE.](#)

THÉORIES [13]

1. Fritz HEIDER, [Attitudes et organisation cognitive](#) [15]
2. Theodore M. NEWCOMB, [Ébauche d'une théorie des actes de communication](#) [21]
3. Julian O. MORRISSETTE, [Étude expérimentale de la théorie de l'équilibre structural](#) [39]
4. Léon FESTINGER, [Communication sociale informelle](#) [61]
5. Léon FESTINGER, [Théorie des processus de comparaison sociale](#) [77]

[DEUXIÈME PARTIE.](#)

DISSONANCE COGNITIVE [105]

6. Léon FESTINGER, Elliot ARONSON, [Éveil et réduction de la dissonance dans les contextes sociaux](#) [107]
- 7- Jack W. BREHM, [Augmentation de dissonance cognitive devant un fait accompli](#) [127]
8. Léon FESTINGER, James M. CARLSMITH, [L'accord forcé : ses conséquences au niveau cognitif](#) [135]
9. Jacob M. RABBIE, Jack W. BREHM, Arthur COHEN, [Verbalisation et réactions à la dissonance cognitive](#) [151]
10. Philip G. ZIMBARDO, Arthur R. COHEN, Matisyahu WEISENBERG, Leonard DWORKIN, Ira FIRESTONE, [Le contrôle de la sensibilité à la douleur par la dissonance cognitive](#) [163]
11. Andrzej MALEWSKI, [Quelques restrictions à la théorie de la dissonance cognitive](#) [171]
12. Danuta EHRLICH, Isaiah GUTTMAN, Peter SCHONBACH, Judson MILLS, [Exposition à une information se rapportant à une décision prise](#) [185]
13. J. Stacy ADAMS, [Études expérimentales en matière d'inégalités de salaires, de productivité et de qualité du travail](#) [193]

TROISIÈME PARTIE.
INFLUENCE SOCIALE [205]

14. Muzafer SHERIF, [Influences du groupe sur la formation des normes et des attitudes](#) [207]
15. Germaine DE MONTMOLLIN, [Influence de la réponse d'autrui et marges de vraisemblance](#) [227]
16. Solomon E. ASCH, [Influence interpersonnelle : les effets de la pression de groupe sur la modification et la distorsion des jugements](#) [235]
17. Claude FLAMENT, [Influence sociale et perception](#) [247]
18. Morton DEUTSCH, Harold B. GERARD, [Étude des influences normative et informationnelle sur le jugement individuel](#) [269]
19. John W. THIBAUT, Lloyd H. STRICKLAND, [Disposition psychologique et conformité sociale](#) [285]
20. Stanley MILGRAM, [Pression de groupe et action contre un individu](#) [301]
21. Harold H. KELLEY, Martin M. SHAPIRO, [Une expérience sur la conformité aux normes du groupe lorsque cette conformité est préjudiciable à l'accomplissement du groupe](#) [313]
22. Edwin P. HOLLANDER, [Compétence et conformité dans l'acceptation d'influence](#) [333]
23. Claude FAUCHEUX, Serge Moscovici, [Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité](#) [343]
24. Serge Moscovici, Élisabeth LAGE, Martine NAFFRECHOUX, [La minorité consistante : son influence sur les réponses de la majorité dans une situation de perception de couleur. Le conformisme et son biais](#) [373]

[Index des auteurs](#) [387]

[Index des matières](#) [391]

[7]

**Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.**

INTRODUCTION

[Retour à la table des matières](#)

Comme tous les ouvrages de la même collection, ce livre veut être un instrument de travail. Nous avons voulu mettre à la disposition des étudiants, enseignants et chercheurs une série de textes, fréquemment cités mais en fait peu connus, qui nous paraissent représenter différents courants de recherche importants en psychologie sociale.

Voici, dans la collection « Les textes sociologiques », le troisième recueil consacré à la psychologie sociale : tous trois ont été conçus pour former un ensemble. L'ouvrage de Gérard et Jean-Marie Lemaire traite des méthodes d'expérimentation - du « métier de psychosociologue » en quelque sorte - dont on a insuffisamment souligné, selon nous, l'originalité. Le recueil de Denise Jodelet, Jean Viet et Philippe Besnard présente un panorama documentaire très vaste, permettant à chacun de se référer et de s'orienter dans l'ensemble du champ de la psychologie sociale. Le livre que nous présentons aujourd'hui, plus « classique » peut-être, est un recueil de textes ¹ choisis non seule-

¹ Outre les ouvrages cités ci-dessus, le lecteur désirant un contact direct avec la recherche en psychologie sociale peut se référer au recueil de textes choisis d'A. Lévy (éd.) : *Psychologie sociale. Textes fondamentaux*. Paris, Dunod, 1965.

ment pour illustrer différentes parties d'un domaine mais aussi pour permettre la réflexion approfondie et le travail personnel dans quelques directions de recherche.

Décidés à choisir, à ne présenter que quelques-uns des domaines explorés par la psychologie sociale, à l'exclusion d'autres souvent fort importants, il nous faut donc expliciter ici les motifs de notre choix. Tout d'abord, nous ne présentons que des textes de psychologie sociale *expérimentale*. Au sens propre du terme : la seconde partie de l'ouvrage se compose de comptes rendus d'expériences. Quant aux articles de la première partie, qui sont des textes purement théoriques, ils ont cependant [8] été conçus par leurs auteurs eux-mêmes comme devant conduire à une expérimentation ou comme s'inscrivant dans le champ de la psychologie sociale expérimentale.

Nous avons longuement analysé ailleurs ² le clivage - méthodologique et théorique - qui tend à s'établir dans notre domaine entre une recherche fondée sur l'expérimentation en laboratoire et une recherche fondée sur l'enquête et, plus largement, le travail dit « sur le terrain ». Cette rupture, selon nous, devrait être surmontée. Notre option pour le présent ouvrage n'a donc pas un sens polémique mais pédagogique. Nous ne voulons pas faire prévaloir une tendance contre l'autre mais simplement faire connaître celle des deux qui est, croyons-nous, la plus mal connue.

En effet, peut-être parce qu'elle a été développée surtout aux États-Unis, la psychologie sociale expérimentale est en France aussi critiquée qu'elle est, en réalité, peu connue et peu pratiquée. Elle est l'objet d'attaques tant de la part de chercheurs travaillant sur le terrain, que de psychologues expérimentalistes travaillant en psychologie générale. Tandis que les premiers lui reprochent son inadéquation quant à la réalité sociale, les seconds mettent en cause son insuffisante rigueur. Le plus souvent, le débat demeure confus et stéréotypé : il n'a guère évolué depuis de nombreuses années et ceci alors même que la discipline se transformait. L'originalité d'une méthode expérimentale spécifique, centrée sur la manipulation de situations d'interaction et la mise en jeu de variables sociales complexes, reste méconnue. Mais aussi on

² Cf. notre préface au recueil de D. JODELET, J. VIET, Ph. BESNARD, *La psychologie sociale, une discipline en mouvement*, Paris-La Haye, Mouton, 1970, pp. 9-64, et plus particulièrement pp. 21-25.

esquive, par ce biais, tout bilan véritable de la discipline, permettant de peser ses apports et de cerner ses insuffisances qui sont certaines. Confrontée non à une réelle analyse critique mais à une polémique, la psychologie sociale expérimentale risque de demeurer dans son état actuel : simultanément fermé, défensif et insuffisamment structuré.

En vérité, l'expérimentation en psychologie sociale a abordé directement, « de front » pouvait-on dire, les phénomènes qui nous paraissent les plus spécifiquement psychosociologiques : ceux-là mêmes qui autorisent la science à se définir dans son autonomie. Autonomie qui ne va pas de soi : aujourd'hui encore, la psychologie sociale est considérée le plus souvent comme une discipline intermédiaire ou plutôt ancillaire : ainsi la voit-on comme une psychologie pour sociologues qui introduirait la dimension subjective dans l'étude des phénomènes sociaux. Du côté des psychologues, la situation n'est guère plus favorable : la psychologie sociale ne représente pour eux, le plus souvent, [9] que l'adjonction à l'étude du comportement individuel de variables « sociales ». considérées en fait comme très secondaires. Face, à cette double tentative pour limiter leur rôle et les asservir, les psychologues sociaux tendent maintenant à définir leur champ comme celui de l'étude des *phénomènes d'interaction sociale*. À cette définition, les expérimentalistes ont grandement contribué.

La dénomination d'un objet propre à la discipline a pu apparaître comme pleinement rassurante ; elle ne nous paraît pas dépourvue d'ambiguïtés. Nous croyons certes que la psychologie sociale correspond, en effet, à un objet propre, à l'existence de phénomènes spécifiques dont ni la psychologie générale ni la sociologie ne peuvent adéquatement rendre compte. Mais, en fait, le terme d'interaction sociale - chargé de connotations multiples et par là même trop souvent vide d'un sens spécifique - a été pris par les auteurs dans des acceptions fort diverses.

Selon nous, l'étude de l'interaction sociale se ramène le plus souvent à l'étude des variations, qualifiées de « sociales », affectant les relations qui s'établissent entre un individu, ou un ensemble d'individus et un objet, ou un ensemble d'objets - ou encore, entre un ensemble de stimuli et un ensemble de réponses. Ce modèle général a donné lieu à deux variantes. L'une, que nous avons nommée *taxonomique*, se représente le « social » comme une *dimension des objets*, des stimuli que l'on tente de classer en « sociaux » et « non sociaux ». Distinguer

le social du non social, comme caractéristique des objets, y rapporter les différences de comportements, les variations des réponses qui, croit-on, en découlent, devient la tâche essentielle. Ainsi distinguera-t-on, dans l'étude des phénomènes perceptifs, la « perception sociale », perception de ces objets éminemment « sociaux » que sont les personnes.

Le point de vue que nous appelons *différentiel* est l'inverse du précédent : ici, c'est *dans les individus*, et non dans les objets, qu'il s'agit de saisir une dimension de « socialité ». Ce sont eux qui sont socialement différenciés, selon des dimensions qui se ramènent, en général, à des traits de personnalité ou à des caractéristiques de l'expérience antérieure. La diversité des réponses sociales reflète, à son tour, cette diversité des individus ; et la psychologie sociale tend alors à se confondre avec une psychologie de la personnalité ou plutôt des personnalités.

Dans les deux cas que nous venons d'analyser, la difficulté demeure de concevoir les phénomènes psychosociologiques comme processus véritablement *sui generis*. A cette psychologie qui demeure centrée sur un rapport Ego-Objet, à deux termes, dirons-nous, on a proposé de substituer une *psychologie à trois termes* : Ego-Alter-Objet. Elle doit se centrer directement sur *l'élaboration et le fonctionnement du lien social* et son rôle fondamental, tant dans le fonctionnement psychique individuel que comme facteur d'infléchissement des phénomènes sociaux. De [10] telles tentatives existent en psychologie sociale : nous croyons en montrer ici quelques exemples. C'est à aider une telle tendance à s'affirmer que nous souhaiterions que ce choix de textes puisse servir. Comme on voit, nos ambitions sont limitées et le plan que nous nous assignons, modeste. Peut-être qu'avec le temps, et avec une meilleure connaissance de ce dont il est question, étudiants, chercheurs et professeurs réussiront à se détacher d'une vision purement individualiste des phénomènes psychologiques et des normes qui veulent que les causes dernières soient d'ordre physiologique ou motivationnel. Les théories actuelles de l'évolution, les recherches sur les groupements de primates, qui commencent à mettre en doute la toute-puissance de la sélection naturelle et de l'hérédité, sont prometteuses à cet égard. La structure de l'environnement, les systèmes sociaux se, révèlent partout des facteurs primordiaux dans l'adaptation et la survie des espèces. Des éthologistes de plus en plus nombreux recon-

naissent que les phénomènes auxquels s'intéressent les psychosociologues affectent aussi bien le niveau génotypique que le niveau phénotypique. On a même pu voir, dans un ouvrage ayant pour titre *Social behaviour in birds and mammals*³, discuter les études sur le rôle, sur le leadership, et le nom d'Asch, de Schachter, d'Argyle, de Sarbin, de Tajfel ou le mien figurer dans la bibliographie. A ces changements qui se profilent dans la science, on souhaite que s'ajoutent les changements du système de valeurs. Le pecking-order des sciences psychologiques met la psychophysique au plus haut de l'échelle et le psychosociologue au plus bas. Un tel ordre n'a aucune permanence, ni de justification intrinsèque dans les sciences. Il y a cinq siècles, la théologie était un sommet, et les mathématiques -qui n'avaient d'autre fonction que d'empêcher les étudiants d'aller boire dans les tavernes - au sous-sol. Pour nos sciences dites humaines, c'est la prééminence de l'individuel sur le collectif qui explique la hiérarchie en question. Certains diront que les raisons sont internes, parce que la psychosociologie est moins développée que les autres branches de la psychologie. À quoi on peut rétorquer que ce moindre développement, qui reste à démontrer, est l'effet du système des valeurs qui a empêché que moyens matériels et talents affluent vers ce domaine. Dans nos sociétés fondées sur l'écart du pouvoir et de la richesse, il vaut mieux connaître les mystères de l'individu qui les composent que ceux de cet écart qui les constituent. Le consensus semble général. Même les personnes qui, marxistes ou non, dans le discours ordinaire chargent le social de trop de vertus déterminantes, payent leur tribut de reconnaissance à la biologie, aux réflexes, comme aux fondements derniers de la personnalité et de la vie psychique. Et si ce n'est pas à la génétique biologique, c'est à l'appareil psychique inconscient décrit [11] par la psychanalyse (démultiplié en appareils économiques, scolaires, idéologiques, comme naguère les conditionnements pavloviens en primaires, secondaires, tertiaires) qu'ils confient leurs espoirs. L'échec guette ces réunions artificielles et ces synthèses éclectiques. L'espoir d'une articulation du psychique et du social est ailleurs. D'abord mettre en accord le discours général avec la pratique scientifique, ensuite rendre la psychologie véritablement sociale, quant à ses variables, ses concepts et ses modes d'interrogation du réel. Nous sommes loin du compte, nous pouvons cependant travailler pour y arriver.

³ J. H. CROOK (ed.), Londres-New York, Academic Press, 1970.

Ce livre se compose de trois parties : la première présente des écrits purement théoriques. Les deux articles de Festinger (textes 4 et 5), analysant les processus de communication sociale informelle et de comparaison sociale, sont parmi les exemples privilégiés d'une psychologie sociale qui s'attaque résolument à l'élaboration du rapport Ego-Alter et à ses conséquences, tant dans le comportement des individus en groupe que dans le fonctionnement même de ces derniers. Plusieurs articles (textes 1, 2, 3) présentent des variantes de ce que l'on a appelé les modèles d'équilibre, dont le rôle a été essentiel dans le développement de la psychologie sociale. Apparemment cependant, ils ont trait à des phénomènes purement intra-personnels : à la cohérence des croyances, des attitudes, bref de l'univers mental d'un sujet. En fait, selon nous - et même si cela a été inégalement aperçu par les différents auteurs - l'équilibre et le déséquilibre, la cohérence et l'incohérence, ne peuvent être conçus en ces termes. On peut voir dans le déséquilibre des « cognitions » le reflet de l'appartenance d'un sujet à des groupes divers, l'impact de systèmes de référence cognitifs, normatifs ou idéologiques divergents et, plus largement, des conflits qui traversent la société⁴. La recherche de l'équilibre, quelle que soit la conception particulière de chaque auteur, est liée à l'élaboration et à l'unification de la conduite sociale dans ce champ mouvant.

Les expériences sur la *dissonance* cognitive que nous présentons en seconde partie (textes 6 à 13) représentent une des applications les plus fécondes de ce champ théorique des modèles d'équilibre. Sa particularité est d'avoir inversé le rapport habituellement admis entre attitude et comportement : c'est ici que le changement de comportement est expliqué par le changement d'attitude alors que tous les travaux antérieurs n'avaient exploré que la relation inverse. Par ce biais, certains des articles ici présentés le montrent clairement, est abordée l'étude des effets de la contrainte sociale et de l'engagement personnel de l'individu. Les travaux sur la dissonance cognitive nous semblent aussi [12] se signaler par leur exceptionnelle fécondité, par la variété et le nombre des expériences réalisées tout d'abord. Mais aussi, rares sont, en psychologie sociale, les phénomènes non évidents, originaux, mis en évidence à partir d'un modèle théorique simple. Les résultats des expériences sur la dissonance cognitive sont de ceux-là. On notera

⁴ S. Moscovici, *La psychanalyse, son image et son public*, Paris, P.U.F., 1961.

enfin l'extension récente de la théorie à des phénomènes physiologiques, jusque-là absents du champ de la discipline (texte 10).

Nous retrouvons avec les études portant sur *l'influence sociale* (troisième partie) l'accent mis sur les liens entre sujets et leur dynamique. Pour nous, l'influence représente à coup sûr le phénomène fondamental de la psychologie sociale. En l'étudiant, on démontre que les lois perceptives, cognitives, sont sous la dépendance des lois régissant les rapports interindividuels et collectifs. Son importance pour la compréhension du contrôle et du changement social est évidente. Jusqu'à maintenant on s'est préoccupé surtout des conduites qui instituent la conformité et l'uniformité sociales (textes 14 à 20). Toutefois l'innovation et la différenciation sociales, une fois la possibilité de leur analyse théorique et expérimentale prouvée, semblent devoir prendre, dans la science, la place qui leur revient (textes 21 à 24).

On laissera le lecteur juge de la qualité des traductions. En l'absence d'un langage technique français équivalent, la tâche des traducteurs a été difficile. Renaud Dulong, Paul Henri, François Léonard, Patricia Nève, ont contribué à rendre les textes plus lisibles. Claudine Herzlich nous a aidé à plusieurs titres. Nina Burawoy nous a évité bien des erreurs dans la documentation. Mais la patience et l'intelligence d'Elisabeth Lage ont été décisives pour que ce choix de textes voie le jour et nous la remercions tout particulièrement.

SERGE MOSCOVICI

[25]

**Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.**

Première partie

THÉORIES

[Retour à la table des matières](#)

[15]

**Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.**

Première partie : Théories

1

“Attitudes et
organisation cognitive.” *

Par **FRITZ HEIDER**

Traduit par Juliette Labin

[Retour à la table des matières](#)

Les attitudes à l'égard des individus et les formations d'« unités causales ⁵ » s'influencent les unes les autres. Ainsi, l'attitude prise à l'égard d'un événement donné peut modifier l'attitude prise à l'égard de la personne responsable de cet événement ; par ailleurs, si ces deux attitudes, vis-à-vis de la personne et vis-à-vis de l'événement, sont identiques, ledit événement est volontiers imputé à cette personne. Il y a équilibre si les attitudes à l'égard des divers éléments d'une « unité causale » sont identiques ⁶.

À partir de cette constatation, on est tenté de généraliser, de ne pas se limiter à la formation d'« unités causales ». Mais l'interaction des

* Version française de l'article « Attitudes and cognitive organization ». *Journal of Psychology*, 1964, 21, 107-140.

⁵ Nous traduisons textuellement « causal information ». Il faut entendre par là un couple d'entités liées par une relation symétrique (n.d.t.).

⁶ F. HEIDER, « Social perception and phenomenal causality ». *Psychol. Rev.*, 1944, 51, 358-374.

unités et des attitudes s'opère-t-elle toujours de la même façon ?

Pour étayer cette hypothèse, on entendra par attitude la relation, positive ou négative, d'un individu p à un autre individu o , ou encore d'une entité impersonnelle x telle que : situation, événement, idée, chose, etc. Exemple : aimer, être amoureux, estimer, apprécier, et leurs contraires. Une relation positive de ce type s'écrira L , une relation négative, $\sim L$. Ainsi, $p L o$ signifie que p a de l'affection, de l'amour, ou de l'estime pour o , ou, en d'autres termes, que o est positif pour p .

La relation « union ⁷ » s'écrira U . Exemple : la similarité, la proximité, la causalité, l'association, la possession ou l'appartenance ; $p U x$ peut signifier par exemple : p possède x ou p est l'auteur de x ; $p \sim U x$ signifie p ne possède pas x , etc. Il existe d'autres types de relations qui, [16] à maints égards, semblent fonctionner comme des unités. Ce sont : p est un familier, un habitué de, ou connaît bien o ou x , et p est en situation x . En réunissant ainsi toutes ces relations en un seul bloc, il ne faut certes pas perdre de vue leurs dissemblances. Et ce n'est qu'en première approximation qu'on peut les traiter comme si elles appartenaient à une seule et même classe.

On peut donc préciser l'hypothèse de départ de la façon suivante : a) il y a équilibre si une entité donnée possède à tous égards les mêmes caractéristiques dynamiques (par exemple, si p à la fois admire et aime o), en d'autres termes, si $p L o$ ou $p \sim L o$ reste vrai quelle que soit la signification de L (on peut anticiper ici et dire que l'analogue pour $p U o$ ne se vérifie pas toujours) ; b) il y a équilibre si tous les composants d'une unité ont les mêmes caractéristiques dynamiques (c'est-à-dire s'ils sont tous positifs ou tous négatifs) et si les entités à caractère dynamique différent sont séparées les unes des autres ($\sim U$). S'il y a déséquilibre, des forces tendant vers l'équilibre vont faire leur apparition. Il y aura modification soit des caractéristiques dynamiques, soit des relations d'union par le truchement de l'action ou de la réorganisation cognitive. S'il n'y a pas de changement possible, l'état de déséquilibre engendrera une certaine tension.

La première partie de l'hypothèse porte sur l'influence réciproque

⁷ Il s'agit de la relation liant les entités de « l'unité causale » (n.d.t.).

des relations dynamiques ou des attitudes. Étant donné que les diverses relations dynamiques ne sont pas intriquées de façon logique (« p aime o » n'implique pas que « p admire o »), le même o ou x peut être positif sous un certain aspect et négatif sous un autre. L'exemple typique est le conflit entre devoir et inclination. Il existe une tendance à faire s'accorder entre elles les diverses relations dynamiques au moyen de la restructuration cognitive (prétextes ou rationalisations). Autre exemple qu'on pourrait citer : la tendance à admirer les personnes aimées et à aimer les personnes admirées.

Plus nombreuses sont les possibilités auxquelles se réfère la deuxième partie de l'hypothèse. On peut les regrouper d'après les entités qui constituent les diverses configurations : a) une personne et une entité impersonnelle (p, x) ; b) deux personnes (p, o) ; c) deux personnes et une entité impersonnelle (p, o, x) ; d) trois personnes (p, o, q). Maints exemples semblent étayer cette hypothèse. Ceux qui ne sont pas concordants s'avèrent par la suite précieux pour approfondir la nature des caractéristiques dynamiques et des relations d'union. La totalité des exemples se réfère à l'espace vital de p . Ceci est vrai même de $o L p$ qui signifie donc : p pense que o aime ou admire p .

a) p et x . Étant donné que la personne en elle-même (p) est généralement positive, l'équilibre se fera si p aime ce à quoi il est uni de toute façon, ou s'il n'aime pas le x dont il est séparé. Les cas ($p L x$) + ($p U x$) et ($p \sim L x$) + ($p \sim U x$) sont équilibrés. Exemple : p aime [17]ce dont il est l'auteur ; p veut posséder les choses qu'il aime ; p valorise ce à quoi il est accoutumé.

b) p et o . De la même façon, l'équilibre est réalisé pour p et o dans le cas de ($p L o$) + ($p U o$) et dans le cas ($p \sim L o$) + ($p \sim U o$). Exemple : p aime les enfants ou les gens qui lui ressemblent ; p est gêné s'il doit vivre avec des gens qui lui déplaisent ; p est enclin à imiter les gens qu'il admire ; p se plaît à penser que les personnes aimées lui ressemblent.

$p U o$ est une relation symétrique, autrement dit $p U o$ implique $o U p$. Le fait qu'ils appartiennent à la même unité est vrai pour p et o de la même façon, quoique leurs rôles respectifs à l'intérieur de l'unité puissent être différents (par exemple, si U est une unité causale). Toutefois, $p L o$ cesse d'être symétrique s'il n'implique pas $o L p$. Il décou-

le de l'ensemble de l'hypothèse qu'il n'y a équilibre qu'à la condition que $p L o$ et $o L p$ (ou $p \sim L o$ et $o \sim L p$) soient vrais au même moment. L'attraction ou la répulsion entre p et o sont alors des phénomènes à double sens et la relation est en harmonie symétrique. D'un point de vue logique, $p L o$ est une relation non-symétrique mais elle tend à devenir symétrique au point de vue psychologique. Exemple : p veut être aimé d'un o qu'il admire ; p n'aime pas les gens qui le méprisent. $o L p$ est analogue à $p L o$ dans sa relation à $p U o$. Exemple : p aime fréquenter les gens dont il se sait admiré.

c) p , o et x . Le nombre des combinaisons croît dans les cas de configurations à trois entités. On se contentera d'en citer quelques-unes. On commencera par indiquer l'état d'équilibre sous la forme de symboles avant de citer les exemples qui s'y rapportent.

$(p L o) + (p L x) + (o U x)$; o et x sont tous deux positifs et font partie de la même unité. Exemple : p admire les vêtements de o qu'il aime ; p veut favoriser son ami o ; p se plaît à penser que son ami le favorise. Le cas de l'envie constitue apparemment une exception. Si o possède x ($o U x$) et si p aime x ($p L x$), $p \sim L o$ peut fréquemment s'ensuivre. Cette exception vient sans doute du fait que la possession est une relation de un à plusieurs. Un individu peut posséder une multitude d'objets mais chacun de ces objets, en principe, n'appartient qu'à une seule personne. Partant, « o possède x » exclut « p possède x », ou encore $o U x$ implique $p \sim U x$. Le fait que $p L x$ puisse tendre vers $p U x$ introduit le conflit.

Ces interférences entre relations d'union sont fréquemment sources de conflit. Les trois cas de conflits internes rapportés par Lewin reposent sur de telles interférences. L'approche d'une valence positive peut impliquer l'abandon d'une autre valence également positive. L'abandon d'une valence négative peut impliquer l'approche d'une autre valence négative. Enfin, l'approche d'une valence positive peut impliquer l'approche d'une valence négative, si ces deux valeurs sont localisées [18] dans la même zone. De même, on peut parler de trois cas de conflits ouverts interpersonnels $p U x$ peut impliquer $o \sim U x$ (par exemple, si U symbolise la possession) et si tous deux désirent x , un conflit (la rivalité) va surgir. De la même façon, il y a conflit si p et o veulent tous deux se débarrasser de x mais que seul l'un d'entre eux

est en mesure de le faire (si $p \sim U x$ implique $o U x$, et vice-versa). Enfin, il peut se faire que p aime x et que o le hâisse, mais que p et o soient dans l'obligation de ne pas se quitter ($p U x$ implique $o U x$, par exemple dans le mariage). Ils ne peuvent qu'avoir x ensemble, ou en être débarrassés ensemble. Si l'on fait varier la triade $(p L o) + (p L x) + (o U x)$, on constate que $(p L o) + (p L x) + (o L x)$ constitue un état d'équilibre. Exemple : p aime ce qu'aime son ami o ; p aime les gens dont les attitudes sont identiques aux siennes. Ce cas ne correspond pas à l'hypothèse, à moins de traiter L comme équivalent de U . En fait, dans de nombreux cas, les effets de L et de U semblent être identiques dans des configurations de ce type. En outre, ce cas met en évidence la transitivité psychologique de la relation L . Une relation R est transitive si $a R b$ et $b R c$ implique $a R c$. Ainsi, p est enclin à aimer x si $p L o$ et $o L x$ se maintiennent. De même que dans le cas de la symétrie de la relation $p L o$, il convient de souligner de nouveau la différence entre l'aspect logique et l'aspect psychologique. D'un point de vue logique, L n'est pas transitif, mais il existe une tendance psychologique à le rendre transitif quand les implications entre les relations U n'interfèrent pas avec la transitivité. En effet $(p U o) + (o U x)$ peut entraîner $p U x$; p se sent responsable des actes de personnes de son entourage.

À partir de ces considérations, il est possible de reformuler l'hypothèse de la façon suivante : a) Dans le cas de deux entités, il y a équilibre si la relation est positive (ou négative) dans tous les cas, c'est-à-dire quelle que soit la signification de L et de U ; b) Dans le cas de trois entités, il y a équilibre si les trois relations possibles sont positives à tous égards.

La question se pose de savoir si, dans le cas d'une triade, une généralisation est possible à partir d'un équilibre entre relations positives. Par exemple : la formule $(p L o) + (o \sim U x) + (p \sim L x)$ est équilibrée. Exemple : p aime o parce que celui-ci s'est débarrassé de quelque chose que p n'aime pas. Dans ce cas, deux entités, p et o , sont en relation positive l'une par rapport à l'autre, tout en étant toutes deux reliées de façon négative à la troisième entité x . Cela se vérifie généralement : une triade de relations est équilibrée si deux de ses relations sont négatives et la troisième positive. Cela découle du fait que L et U sont dans une configuration équilibrée, interchangeables, symétriques

et transitifs. L et U peuvent alors être formellement apparentés à une relation d'identité. Les cas d'équilibre à trois termes sont, pour cette relation : $a = b, b = c, a = c$; $a = b, b \neq c, a \neq c$; $a \neq b, b \neq c, a \neq c$. En remplaçant [19] L ou U par le signe d'identité, on obtient des cas équilibrés pour ces relations, bien que le cas comportant trois relations négatives ne semble pas constituer un bon équilibre psychologique, étant par trop indéterminé.

Il convient donc de formuler ainsi la seconde partie de l'hypothèse : b) Dans le cas de trois entités, il y a équilibre si les trois relations sont positives à tous égards, ou si deux d'entre elles sont négatives et la troisième positive.

$(p L o) + (o L x) + (p U x)$. Exemple : p aime o parce qu' o a admiré la conduite de p ; p veut que son ami o aime son œuvre ; p veut faire ce que ses amis admirent.

$(p U o) + (p L x) + (o L x)$. Exemple : p veut que son fils aime ce que lui-même aime ; p aime x parce que son fils l'aime.

d) p, o et q . Parmi les nombreux cas possibles, nous n'en examinons qu'un : $(p L o) + (o L q) + (p L q)$. Exemple : p souhaite que ses deux amis s'aiment l'un l'autre. Cet exemple illustre bien, comme d'ailleurs le cas parallèle où x remplace q , la transitivité psychologique de la relation L .

Toutefois, la transitivité de la relation L subit ici des restrictions du fait des interférences entre les diverses relations d'union lorsque L représente une relation d'amour de personne à personne. p ne veut pas que son amie o s'éprenne de son ami q parce que, dans ce cas, $o L q$ implique $o \sim L p$, ce qui entre en conflit avec $p L o$. La jalousie, tout comme l'envie et la rivalité, découle d'interférences de ce type entre relations d'union.

Outre cet inventaire des diverses possibilités, de nombreux autres points méritent d'être mentionnés, qui ont trait à des exemples de groupes différents. Entre autres, le problème de l'auto-évaluation. Une haute estime de soi chez p peut s'exprimer par $p L p$, une piètre estime par $p \sim L p$ (bien que dans ces deux expressions, les deux p ne soient pas strictement équivalents). Tous les exemples envisagés jusqu'ici présupposent $p L p$. Néanmoins, il faut également tenir compte de

l'éventualité $p \sim L p$. Comme on peut s'y attendre, elle joue un rôle contraire à celui de $p L p$. Exemple : si p a une piètre estime de soi, il peut rejeter un x positif comme trop bien pour lui. Si p se sent coupable, il pensera qu'il doit être puni ; si son ami admire son œuvre, il pensera que c'est par pure politesse. Une action négative qui lui est attribuée entraînera $p \sim L P$, etc.

Il semble que l'équivalence entre les relations L et U soit limitée par le fait que la relation U est souvent plus faible que la relation L . On peut supposer que $p L x$ entraîne $p U x$ (p veut avoir une chose qu'il aime) plus souvent que $p U x$ n'entraîne $p L x$ (p en vient à aimer un objet qui lui appartient). De nouveau $(p L o) + (o L x)$ va conduire en général à $p L x$ (transitivité), mais non $(p U o) + (o U x)$, s'il se trouve en même temps que $p \sim L o$.

[20]

On a vu qu'à partir de configurations données, on peut faire dériver certaines forces vers des actes ou des buts. Il peut aussi arriver que le choix des moyens vers une fin soit déterminé par ces modèles. Si p veut produire $o L x$, et s'il sait que $o L p$ se maintient, il peut y parvenir en démontrant à o la relation $p L x$, étant donné que $(o L p) + (p L x)$ aboutira à $o L x$. Si p veut obtenir $o L p$, et s'il sait que $o L x$ se maintient, il peut produire, par exemple, $p U x$. Il réalisera un acte qu'approuve o .

L'étude de ces exemples appelle la conclusion suivante : une bonne part du comportement interpersonnel et de la perception sociale est déterminée - ou du moins co-déterminée -- par de simples configurations cognitives. Cela éclaire en outre le problème de la compréhension du comportement. Les spécialistes de ce problème ont souvent fait état de l'aspect de rationalité qu'il comporte. Max Weber, entre autres, a souligné une certaine forme de rationalité dans les conduites, à savoir la rationalité de la relation moyens-fin. Choisir des moyens appropriés à une fin favorise une « bonne » action, une action « rationnelle », une action qu'on peut comprendre. Le concept lewinien d'espace hodologique élabore cette forme de rationalité. Toutefois, un comportement humain compréhensible est souvent d'une autre sorte et se fonde sur les simples configurations des relations de type U et L .

Étant donné qu'elles déterminent à la fois le comportement et la perception, on peut comprendre un comportement social de ce type.

Traduit par Juliette Labin

[21]

**Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Première partie : Théories**

2

**“Ébauche d'une théorie
des actes de communication.” ***

Par THEODORE M. NEWCOMB

Traduit par Juliette Labin

[Retour à la table des matières](#)

Cet article a pour objet une nouvelle approche de tous les phénomènes de comportement social que l'on a jusqu'ici rassemblés sous l'étiquette assez vague d'«interaction». Il propose de les considérer plutôt comme des actes de communication.

Il suggère par ailleurs que quelques-unes des propriétés observables des groupes sont déterminées par les conditions et les effets d'actes de communication de la même manière que les formes observables de certains solides sont la manifestation à une échelle macroscopique d'une structure moléculaire.

Notre hypothèse de départ est que la fonction primordiale de la communication entre des êtres humains est de permettre que deux ou

* Version française de l'article « An approach to the study of communicative acts ». *Psychological Review*, 1953, 60, 393-404. Publié avec l'autorisation de l'American Psychological Association, Washington.

plus de deux individus qui communiquent entre eux restent orientés simultanément les uns vers les autres de même que vers des objets de communication.

Après avoir présenté sa justification, nous tenterons de montrer qu'une série de propositions, qui découlent de cette hypothèse ou sont compatibles avec elle, sont confirmées par des résultats empiriques.

Le système A-B-X

La convergence

Tout acte de communication est considéré comme une transmission par un émetteur à un récepteur d'information constituée par des stimuli [22] distincts ⁸. Compte tenu de notre objectif, nous admettons que des stimuli distincts correspondent à des référents également distincts. Ainsi l'acte de communication le plus simple sera celui où une personne *A* transmet de l'information à une personne *B* à propos d'une certaine chose *X*. Prenons comme symbole d'un acte de ce type le sigle : *A* à *B* réf. *X*.

Nous employons ici le terme « orientation » comme un équivalent de celui d'« attitude » dans son sens le plus large incluant les tendances cachectiques comme les tendances cognitives de l'individu. Le fait de parler d'une même orientation de *A* et *B* vers un objet *X* que nous appellerons convergence des orientations ou plus simplement « convergence » est déjà un postulat : cela sous-entend, en effet, que l'orientation de *A* vers *B* et celle de *A* vers *X* sont en interdépendance ; que *A-B-X* constitue un système ; qu'il y a des rapports à définir entre *A* et *B*, entre *A* et *X* et entre *B* et *X* et que l'on considère ces rapports

⁸ Nous empruntons cette définition à Millet (1951) qui dit : « On parlera d'unité d'information pour désigner, dans une série de stimuli distinctifs alternatifs, l'arrivée de l'un d'entre eux. Un stimulus distinctif est un stimulus qui est arbitrairement ou symboliquement associé à quelque chose (à un état, un événement ou une propriété quelconque) et qui permet à l'organisme qui est stimulé de distinguer cette chose parmi d'autres. »

comme interdépendants.

Suivant ce que l'on veut faire, on considérera le système comme un système de phénomènes intérieurs à l'espace de vie de *A* ou de *B*, ou bien comme un système *objectif*, fait de toutes les relations qu'on peut déduire de l'observation du comportement de *A* et de *B*.

Sans doute le système existe-t-il dans un état donné lorsqu'il se produit un exemple de *A* à *B* réf. *X* et qu'il passe alors par un certain changement. Ce changement peut, d'ailleurs, n'être qu'un renforcement de l'état antérieur.

Les formes minimales du système *A-B-X* sont les suivantes (voir fig. I) :

1° L'orientation de *A* vers *X*, qui peut comporter aussi bien l'attitude envers *X* comme objet qu'on doit rechercher ou éviter et qui se caractérise par le signe et l'intensité des attributs cognitifs (croyances, structuration cognitive).

2° Les orientations de *A* vers *B*, comprises dans le même sens qu'en 1.

Afin d'éviter la confusion entre les termes, nous parlons *d'attraction* positive et négative de *A* ou *B* qui sont des personnes, et *d'attitudes* favorables ou défavorables envers *X*.

3° Les orientations de *B* envers *X*.

4° Les orientations de *B* envers *A*.

[23]

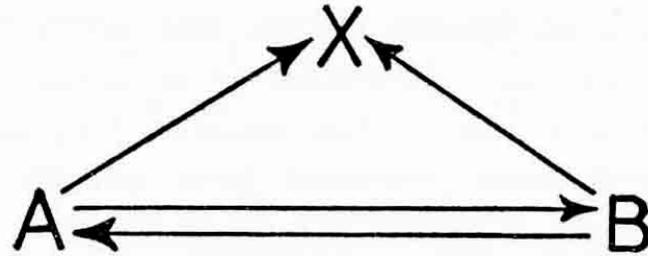


Fig. I. Schéma du système de base A-B-X.

Pour examiner les relations possibles de similitude ou de différence entre *A* et *B*, nous allons employer des dichotomies simples dans ces quatre formes de relation, autrement dit considérer que, par rapport à *X* à un moment donné, *A* et *B* sont, soit semblables catectiquement (affectés du signe ++ ou —), soit différents (+- ou -+) du point de vue de l'attitude et du point de vue de l'attraction. Ils sont également semblables ou différents d'un point de vue cognitif. Nous emploierons également des dichotomies dans le degré de similitude : plus semblable ou moins semblable.

Enfin, nous appelons « relations symétriques » des similitudes dans l'attitude de *A* et de *B* envers *X*.

Ce système très simple est mis au point pour l'étude de la communication entre deux personnes. Dans un souci de simplicité, on lui imposera cependant quelques limites :

a) Les actes de communication sont considérés, comme des actes verbaux, dans une situation de face à face.

b) Le début d'un acte de communication est posé comme intentionnel (on exclut donc les cas où l'émetteur se croit non observé).

c) On admet que le message est reçu : c'est-à-dire que l'acte de communication est pris en charge par le récepteur visé, quel qu'en soit le degré de la précision dans la réception.

d) *A* et *B* sont posés comme les membres d'un groupe dont la caractéristique est l'association continue.

Notre point de départ, selon lequel la convergence est essentielle à la vie humaine, repose sur deux idées complémentaires :

En premier lieu que l'orientation d'un sujet *A* vers un sujet *B* (capable par hypothèse de communiquer verbalement) se fait rarement dans un environnement vide. En effet, même dans le cas - en principe le plus pur - où deux amants oublient tout ce qui n'est pas eux, ils dépendent, en fait, à titre individuel et ensemble, de l'environnement. Et on sait assez que la durée de leur attachement est très en rapport avec la découverte ou le développement d'intérêts communs. Il est même probable que leurs communications les plus dirigées vers l'Autre (tel le « je t'aime ») sont entachées d'une certaine référence au contexte. Et plus un être éprouve d'intérêt pour un autre être, plus il tend à être sensible aux attitudes de cet autre envers les composantes de l'environnement.

[24]

En deuxième lieu, il est également rare, sans doute même impossible, que l'orientation d'un sujet *A* (capable de communiquer verbalement) vers un objet *X* se fasse dans un vide social. Il y a peu, il n'y a, en fait, pas d'objets d'intérêt assez personnel pour que les choix qu'on fait d'eux soient totalement indépendants du choix que font les autres de ces mêmes objets. Et ceci est particulièrement vrai pour ce qui est de la réalité sociale ; autrement dit, moins on a de possibilités de mettre à l'épreuve ses opinions par observation des conséquences physiques, plus on tend à faire confiance à la confirmation sociale pour décider de ce qui est juste et valide. Et même dans le cas où on peut faire l'épreuve physique de la réalité (ainsi un enfant peut très bien constater que le poêle, dont on lui a dit qu'il brûlait, brûle effectivement), on accepte souvent la réalité sociale parce qu'elle est plus rapide et plus sûre. D'ailleurs les linguistes ont bien montré qu'une bonne dose de réalité sociale passe dans le langage qu'on utilise pour communiquer sur les choses.

Dans les conditions d'une association continue, telle que nous l'avons posée entre *A* et *B* qui communiquent à propos d'un objet *X*, *A*

et *B* dépendent l'un de l'autre, non seulement parce qu'à chacun d'entre eux les yeux et les oreilles de l'autre donnent des informations supplémentaires concernant *X*, mais aussi parce que le jugement de l'autre permet à chacun d'éprouver la réalité sociale. Et dépendre de l'autre, dans la mesure où la dépendance influe sur le comportement, c'est être orienté vers cet autre.

Bref, on doit admettre comme une nécessité humaine pratiquement constante d'être orienté vers des objets de l'environnement et vers des personnes qui sont elles-mêmes orientées vers ces objets. Dans la mesure où l'orientation de *A* soit vers *X*, soit vers *B*, dépend de l'orientation de *B* vers *X*, *A* cherchera à influencer et/ou à s'informer de l'orientation de *B* vers *X*. Pour ce faire, communiquer avec lui est le moyen le plus habituel et le plus efficace.

Symétrie de l'orientation

Notre but est maintenant d'étudier les rapports possibles entre les orientations de *A* et de *B* envers *X*, dans le cadre du système *A-B-X* posé précédemment.

Notre modèle implique que :

- a) En admettant que le système soit au repos, il se caractérise non par l'absence de forces mais par un équilibre de forces en action ;
- b) Tout changement dans un seul aspect du système est susceptible d'amener des changements dans les autres aspects (les quatre relations indiquées sur la figure I).

Posons d'autre part, ce qui n'était pas absolument inhérent au modèle, [25] que les forces intervenant sur le modèle ont une certaine puissance et une certaine continuité et qu'elles l'entraînent dans le sens d'états privilégiés d'équilibre.

Ce postulat, si on le relie au postulat initial concernant la fonction de convergence de la communication, nous amène à ceci : Dans la mesure où l'orientation de *A* vers *X* est dépendante de l'orientation de *B* vers *X*, la convergence de *A* sera facilitée par une ressemblance avec celle de *B* vers *X*.

Le premier avantage de la symétrie, et notamment de la symétrie cognitive, est de pouvoir prévoir facilement la conduite de l'autre. Plus *A* et *B* ont des orientations cognitives semblables, moins chacun aura à traduire *X* pour l'autre, moins il y aura de risques d'erreurs ou d'échecs de traductions ; et la convergence de chacun d'entre eux en sera d'autant facilitée.

Du même coup apparaît un avantage : pouvoir valider sa propre orientation vers *X*. Plus les orientations de *A* et de *B* sont semblables, qu'elles soient cognitives ou cachectiques (et particulièrement dans les zones où la validation dépend fortement de la réalité sociale), plus chacun d'eux aura confiance dans ses appréciations cognitives ou dans ses évaluations.

Bien entendu la convergence entre *A* et *B* est possible avec une faible symétrie ou même sans symétrie du tout, mais l'existence de symétrie facilite considérablement les choses.

En fait, l'expérience d'avantages de cet ordre montre bien que les actes de communication exécutés dans des conditions de symétrie ont des chances d'être récompensés ; et la symétrie acquiert une valeur de « récompense » comme avantage secondaire. C'est d'ailleurs ce qui préside à notre hypothèse d'une tendance constante vers la symétrie dans les conditions indiquées.

Toutes nos hypothèses peuvent se regrouper dans le théorème :

Plus les forces vers la convergence de A vers B et X sont puissantes, plus sont grandes

- a) *la tendance pour A à la symétrie avec B à propos de X ;*
- b) *la possibilité conséquente à un ou plusieurs actes de communication d'un accroissement de symétrie.*

Le point 2 du postulat suppose naturellement que les orientations de *A* et *B* vers *X* puissent se modifier, et que *A* et *B* puissent échanger leur rôle d'émetteur et de récepteur d'information.

De ce théorème on peut tirer plusieurs propositions, toutes vérifiables expérimentalement.

Tout d'abord, si la tendance à la symétrie et le fait de la réaliser effectivement varient en fonction de forces vers la convergence, la convergence elle-même varie selon ses objets, à savoir l'intensité de l'attitude envers *X* et de l'attraction de *B*. Autrement dit, lorsque les conditions [25] sont telles que, par exemple, l'orientation de *A*, soit vers *B* soit vers *X*, demande l'orientation vers l'autre terme, plus forte est la valence de *B* ou de *X*, plus grandes seront : la tendance à la convergence, la possibilité d'une tendance à la symétrie et enfin la réalisation d'une symétrie effective.

Nous avons à notre disposition des résultats de recherche qui vont, effectivement, dans ce sens. Les expériences de Festinger, Thibaut (1951), Schachter (1951), Back (1951), indiquent que c'est l'attraction exercée par l'autre qui fait varier les essais d'avoir une influence sur lui.

La deuxième étude, en particulier, montre que les communications à l'intérieur d'un groupe cohésif sont le plus souvent dirigées vers le membre du groupe qu'on perçoit comme déviant, ceci jusqu'à un moment où le déviant est rejeté sociométriquement. L'attraction qu'il exerce décroît ou même s'inverse en répulsion, moment au-delà duquel les communications dirigées vers lui deviennent au contraire moins fréquentes.

Cette recherche a également l'avantage de montrer que le degré d'intérêt du sujet de discussion est en rapport avec la quantité de communication visant à influencer.

Par ailleurs, certaines de ces expériences, ainsi que d'autres, présentent bien la symétrie comme une conséquence de la communication.

Ainsi Festinger et Thibaut (1951), qui font varier la pression du groupe vers l'uniformité et la perception de l'homogénéité dans la composition du groupe, remarquent que les changements réels vers l'uniformité après une discussion sont bien fonction de ces variables, mais que, dans tous les groupes, et dans toutes les conditions, des changements ont lieu. Back a montré que des sujets qui commençaient l'expérience avec des interprétations différentes d'un même matériau et qui avaient la possibilité d'en discuter, exerçaient l'un sur l'autre une influence qui était fonction directe de leur attraction.

Les résultats de recherches sur le terrain faites dans deux communautés vont dans le même sens que ces expériences de laboratoire.

Newcomb (1943), dans une étude réplique du rapport entre les choix d'amis et les attitudes politiques dans un collège, a constaté que les étudiants des deux extrêmes avaient comme amis ceux qui avaient la même attitude qu'eux.

Festinger, Schachter et Back (1950), dans leur étude d'un projet d'urbanisme, ont trouvé une corrélation de 72 entre une mesure d'attraction et une mesure de conformité dans les attitudes.

Ni dans l'une ni dans l'autre de ces recherches, on n'a fait d'observation directe de la communication et il est vrai que les résultats sont sans rapport avec ce que nous montrons ici, sauf si l'on admet que la fréquence de la communication est fonction de l'attraction. Ce n'est pas le cas partout comme on le verra.

[27]

Il nous est également possible de tester d'autres propositions issues du postulat de base : ces propositions concernent les appréciations personnelles que peut faire *A* d'une symétrie existant entre lui-même et *B* à propos de *X*. Des jugements de ce genre seront représentés par le symbole *B-X* à l'intérieur du système de *A* : *A-B-X* (c'est ce que nous avons à un moment appelé consensus perçu). Un jugement de cet ordre, dans les conditions qui exigent la convergence envers un *B* et envers un *X*, sera un déterminant majeur de la probabilité d'un système *A* à *B* réf. *X*, dans la mesure où la tendance à la symétrie est influencée par la perception qu'on a d'une symétrie déjà existante. De plus, il sera soit confirmé, soit modifié par les réponses que *B* peut faire au système *A* à *B* réf. *X*.

La permanence du système *A-B-X* dépend donc d'un consensus perçu qu'on peut considérer comme une variable soit indépendante soit dépendante. Cette proposition entraîne la possibilité de parvenir, par des actes de communication, à une symétrie (observable objectivement) ; cette possibilité augmente avec l'attraction et avec l'intensité dans les attitudes. La possibilité de percevoir de la symétrie croît sans doute aussi en fonction des mêmes variables.

D'autre part, les jugements de symétrie, comme les autres, sont influencés à la fois par des facteurs « de réalité » et par des facteurs

« autistiques », tous facteurs qui tendent - en fonction de l'attraction et de l'intensité d'attitude -, à augmenter la probabilité d'un consensus perçu.

Le plus important des facteurs de réalité est la fréquence de communication entre *A* et *B* qui, nous l'avons vu, varie selon la valence envers *B* et envers *X*. Pour ce qui est des facteurs autistiques, on peut dire que plus grande est l'attraction positive de *B* et plus intense l'attitude envers *X*, plus grande sera la possibilité de distorsion cognitive dans le sens de la symétrie.

La symétrie qui, selon cette hypothèse, est envisagée en référence à *X* varie en fonction de l'intensité d'attitude envers *X* et en fonction de l'attraction de *B*.

De nombreuses recherches, publiées ou inédites, ont mis en rapport les attitudes des sujets avec l'estimation qu'ils font de la majorité ou de la position modale dans des groupes spécifiques. Mais il est peu fréquent que les auteurs mettent en rapport ces jugements avec l'attraction, plus rare encore qu'ils les relient à l'intensité dans les attitudes. Cependant, dans les quelques cas où ils l'ont fait, nous n'avons rencontré aucune exception à la règle énoncée plus haut.

Les résultats les plus frappants ont été obtenus chez des étudiants de plusieurs classes d'université en avril 1951, à propos d'un questionnaire ayant pour sujet le renvoi récent du général Mac Arthur par le président Truman.

[28]

	<i>Sujets approuvant Truman</i>	<i>Sujets désapprouvant Truman</i>
<i>Attribuent à leurs amis les plus proches</i>		
une attitude pro-Truman	48	2
une attitude anti-Truman	0	34
ni l'une ni l'autre	4	4
<i>Attribuent au public non informé</i>		
une attitude pro-Truman	6	13
une attitude anti-Truman	32	14
ni l'une ni l'autre	14	13

On peut admettre sans difficulté que des étudiants d'université se sentent plus d'affinités avec leurs amis les plus proches qu'avec le public non informé ; ces données vont donc dans le sens de l'attraction.

D'autre part, si l'on compare les étudiants dont les attitudes sont à forte ou à faible intensité, on a des résultats qui vont également, encore que moins nettement, dans le sens de notre hypothèse de l'intensité d'attitude.

Si l'on considère, d'autre part, la symétrie perçue comme une variable indépendante, il est bien évident qu'elle détermine de manière fondamentale la communication dirigée vers la symétrie.

Festinger (1950), en se référant particulièrement à des groupes caractérisés par des pressions vers l'uniformité, émet l'hypothèse que « la pression sur les membres du groupe à communiquer à propos d'un item X croît proportionnellement, d'une part, avec la perception d'un décalage dans les opinions sur X des membres du groupe », d'autre part, « avec le rapport plus ou moins direct de l'item X avec le fonctionnement de groupe et avec la cohésion du groupe ».

En ce qui concerne le choix d'un récepteur dans les communications, Festinger dit également : « La force qui pousse à adresser à un membre d'un groupe bien particulier une communication au sujet de l'item X croît avec la différence d'opinion entre les deux membres du groupe sur cet item, et décroît dans la mesure où le sujet n'est plus perçu comme membre du groupe ou n'est plus désiré comme membre du groupe. »

On trouve des résultats qui confirment ces hypothèses, aussi bien dans les recherches de Festinger que dans celles de ses collaborateurs. Ils sont tous en accord avec notre proposition : la possibilité d'une communication A à B réf. X orientée symétriquement varie en fonction géométrique du décalage perçu (c'est-à-dire en fonction inverse de la symétrie perçue) selon une certaine valence envers B et une certaine valence envers X . On peut naturellement ajouter à cela de nombreux [29] exemples tirés du bon sens et de l'observation des comportements quotidiens.

Ainsi A se rend compte que B , qui l'attire, diffère de lui sur un sujet important ; il cherche avec lui la symétrie en essayant de l'amener

(en le persuadant) à son propre point de vue ; ou bien il essaie de se rassurer : *B* n'est pas *vraiment* en désaccord avec lui ; ou bien encore il donne à *B* des informations à propos de *X* ou lui en demande. Dans tous ces comportements, il faut voir une perception d'asymétrie et une tendance à la symétrie au moyen de la communication.

Il existe également des quantités d'observations qui présentent clairement la symétrie comme une conséquence de la communication. En fait il n'est pas de phénomène social qui puisse être observé plus communément que celui qui fait que des gens qui communiquent dans la liberté se ressemblent dans leur orientation vers des objets d'un intérêt commun. C'est la nature même de l'acte de communication en tant qu'il transmet de l'information que de permettre de prédire une symétrie accrue, puisque, après l'acte de communication, *A* et *B* possèdent tous deux l'information qui était l'apanage de *A*.

Bien entendu *B* peut ne pas admettre ou croire toute l'information que lui transmet *A*, mais la possibilité qu'il le fasse varie, non seulement avec l'attraction de *A* mais également avec l'intensité de son attitude envers *X*, puisque, à long terme, si *X* est important pour *A*, *A* évitera d'autant plus probablement de communiquer avec *B* à propos de *X* que ce dernier ne le croit pas. Nos propositions ont donc un bon degré de validité apparente.

Mais il est vrai que l'observation de chaque jour nous apporte également des exemples contradictoires. Toutes les communications n'ont pas pour but la symétrie, pas plus que la symétrie n'est une conséquence inévitable de la communication, même si l'attraction est forte et les attitudes intenses. Un mari très attaché à sa femme peut ne pas discuter avec elle de ses affaires, même si elles sont très importantes. Deux amis très intimes peuvent se mettre d'accord pour ne pas parler d'un point de désaccord qui leur importe à tous deux. Des gens qui ont des affinités très évidentes continuent souvent à avoir des communications sur des sujets à propos desquels ils sont justement en désaccord - et notamment dans le cas d'attitudes intenses, ce qui est contraire à notre théorie.

En somme, les résultats de recherche que nous avons à notre disposition ainsi qu'un nombre assez considérable d'observations quotidiennes vont dans le sens de notre hypothèse selon laquelle la tendance de *A* vers la symétrie - symétrie réelle et perception de symétrie - est en

rapport direct avec l'intensité d'attitude envers X et l'attraction de B. Cependant la facilité avec laquelle on trouve des exceptions montre assez bien que ce ne sont pas là les deux seules variables en [30] cause. Nos propositions « marchent » lorsque, au mieux, « toutes choses sont égales par ailleurs ». Mais elles n'expliquent pas le fait que, à égale attraction de B pour A et à valence égale de X, les probabilités pour que A institue une communication vers B à propos de X ne sont pas toujours les mêmes.

Nous nous efforcerons donc de tirer quelques propositions de notre hypothèse de base selon laquelle, dans une situation donnée, l'essai de symétrie et la symétrie effectivement réalisée varient avec l'importance des forces vers la convergence.

Dynamique de la convergence

Les propositions précédentes ne sont qu'une petite extrapolation du principe général des « états d'équilibre » de Heider en l'essence duquel « des relations d'unité sont modifiées par l'action ou une réorganisation cognitive ».

Dans un article récent consacré plus particulièrement aux implications des hypothèses de Heider (1946) pour ce qui est des interrelations dans les attitudes à l'égard d'une personne et de ses actes, Horowitz et ses collaborateurs (1951) notent quatre solutions possibles d'un état de déséquilibre :

- a) La valence signe de l'acte est modifiée pour être en accord avec celle de l'acteur.
- b) Le contraire de a).
- c) L'acte est dissocié cognitivement de l'acteur.

Bien entendu, on peut également tolérer la dysharmonie. On peut considérer dans notre exemple que A attribue à B comme des équivalents d'actes attribués à l'autre au sens de Heider et la symétrie est alors assimilée à un cas particulier d'équilibre. Prenons l'exemple

d'une symétrie dans le système de $A = + A : X, + A : B, - B : X, + B : A$ (autrement dit A à une attitude favorable envers X , est attiré positivement par B , perçoit que B a une attitude négative envers X et une attitude favorable envers A). Le déséquilibre peut se résoudre de plusieurs manières, Heider les décrit ainsi :

- a) — $A : X$,
- b) — $A : B$,
- c) Dissociation cognitive.

Ces trois tentatives peuvent avoir lieu sans qu'il y ait la moindre communication avec B .

A peut également faire des tentatives d'harmonisation (de symétrie) en communiquant avec $+ B : X$. Et, s'il n'y parvient pas, les trois possibilités que nous avons mentionnées en l'absence de toute communication sont encore possibles. Il existe enfin une possibilité de compromis à la suite de la communication (autrement dit un accord sur un [31] point intermédiaire) ou un « accord dans le désaccord ». La théorie que nous avons évoquée, les exigences de convergence de la situation d'une part, la tension psychologique dans le sens de la symétrie d'autre part, appellent des solutions de ce genre. Mais la symétrie ne fait que faciliter la convergence et non la rendre nécessaire. Comme nous l'avons montré plus haut, alors que les probabilités de symétrie peuvent varier, toutes choses égales par ailleurs, selon l'exigence de convergence, la théorie n'exige pas qu'une communication A vers B réf. X ait lieu dans le sens de la symétrie dans tous les cas où il y a forte demande de convergence. Au contraire la théorie implique que cette communication ait lieu *seulement* si la convergence en est par là facilitée.

Il est donc important d'aller plus avant dans l'étude de la nature des forces vers la convergence et de voir dans quelle mesure elles pourraient être en rapport avec des forces allant *contre* la symétrie.

L'une des variables de la situation concerne la nature des forces dont la résultante est l'association de A et de B . Il nous faut sans doute noter comme particulièrement importante la contrainte (par opposition

à la liberté) dans l'association et l'étendue relative du champ des intérêts communs qui fonde cette association. En fait le champ des X qui demandent la convergence est sans doute en rapport avec des forces de ce genre.

Il nous semble qu'on peut généraliser cet aspect des choses dans la proposition :

Moins il y a d'affinités entre A et B, plus la tendance à la symétrie se limite à des X dont la convergence est nécessaire à l'association.

Par exemple, à mesure que l'attraction entre deux époux diminue, la tendance à la symétrie tend à se réduire à des thèmes nécessaires au confort personnel et à la conformité avec ce qui est convenable du point de vue de l'extérieur. De même, le champ de thèmes sur lesquels deux membres d'un club d'échecs, par ailleurs amis, tombent d'accord est certainement plus large que si les deux membres sont ennemis.

Dans certaines des études que nous avons mentionnées, les auteurs ont admis que la fréquence de la communication variait en fonction de l'attraction mais que cela ne jouait pas dans des conditions d'association forcée. Deux exposés théoriques récents traitent de la question.

Homans (1950), qui range dans les variables de groupe la fréquence d'interaction (et non pas précisément la communication) postule que :

a) Si la fréquence d'interaction entre deux personnes (ou plus) croît, leur degré d'amitié l'une pour l'autre croîtra également et vice-versa.

b) *Plus* des individus sont en interaction les uns avec les autres, plus ils tendent à se ressembler dans leurs activités et leurs sentiments.

La proposition b), qui ressemble de fort près à celle que nous étudions [32] ici, semble d'ailleurs avoir, dans le système de Homans, une place nettement moins importante que la première. Néanmoins il la précise presque immédiatement en disant : « C'est seulement lorsque les sujets sont en interaction dans une situation d'égalité sociale et de statut professionnel assez proche que notre hypothèse peut prendre acte. »

Néanmoins, dans presque tous ses chapitres, Homans (qui tire des propositions après coup d'études de communautés variées, industrielles ou ethnologiques) marque bien les limitations imposées par les forces contraignantes - particulièrement celles du rang et de la hiérarchie - sur les rapports entre l'attraction, l'analogie d'attitude et la communication.

Blake (1953) parvient à intégrer ces considérations à un canevas théorique plus rigoureux. Remarquant justement qu'il est peu correct de considérer l'hostilité comme l'antithèse psychologique simple de l'attraction positive, il présente une proposition curvilinéaire à l'hypothèse de Homans :

Lorsqu'ont lieu des pressions pour conserver ensemble les membres d'un groupe, les forces qui les font agir en interaction seront plus puissantes dans des états de sentiment positif ou négatif que dans des états *neutres*.

Cette proposition semble bien en accord avec notre argument, selon lequel les exigences de convergence sont susceptibles de varier avec la nature et le degré des contraintes qui pèsent sur l'association ; du même coup les actes de communication et leurs conséquences varieront également avec ces contraintes.

Il faut considérer une autre variable de situation : dans des conditions de spécification des rôles prescrits, la symétrie peut prendre une forme de complémentarité plutôt que de similitude (cf. Parsons, Shils, 1951) Ainsi un homme adulte peut souscrire aux mêmes normes que son jeune fils (après une certaine quantité de communications d'un type donné). Mais ces *mêmes normes* peuvent prescrire à chacun des *conduites différentes*, par exemple quant à l'absorption régulière de whisky. Si le père boit en présence de son fils, on peut admettre qu'il existe chez tous les deux une exigence de convergence. Il existe néanmoins aussi une tendance à la symétrie mais seulement par rapport à un même code et non par rapport à une orientation personnelle qui serait, en l'occurrence, le goût pour le whisky. Le code ici devient l' X, à propos duquel il existe une tendance à la symétrie.

De manière plus générale, on peut dire que *dans des conditions de différenciation dans les rôles prescrits de A et de B par rapport à X, plus grande est l'exigence de convergence, plus grande sera la probabilité de tendance vers la symétrie à l'intérieur du système des rôles*

(plutôt que par rapport à l'X).

Il existe une troisième variable de situation. Elle concerne les cas [33] où la symétrie présente des possibilités de menace. Ainsi dans des situations de honte, de culpabilité, de peur d'être puni, des forces puissantes peuvent s'opposer à un système de symétrie du type *A* à *B* réf. *X*, même si - et en fait tout spécialement si - l'attitude envers *X* (ici acte coupable) et l'attraction de *B* (la personne à qui il faut le cacher) sont intenses. Dans ces conditions, c'est précisément l'exigence de convergence qui crée le problème. Si *A* pouvait complètement dissocier *X* (son action) de *B*, il ne se sentirait pas coupable. Les forces vers la symétrie rencontrent alors des forces opposées. L'exigence de convergence crée une tension dans le sens de la symétrie mais ne mène pas forcément à un système de symétrie *A* vers *B* réf. *X*.

L'existence, très fréquente, de groupes de plusieurs membres pose des problèmes théoriques analogues. Les tensions qui existent dans le sens d'une symétrie avec un membre *B* 1 à propos de *X* sont contrebalancées par d'autres qui vont dans le sens d'une symétrie avec un membre *B* 2 dont les orientations peuvent être perçues comme en contradiction avec celles de *B* 1. C'est le cas, par exemple, lorsque deux amis tombent d'accord sur leur désaccord à propos d'un sujet qui est pour tous les deux d'une grande importance.

Dans le même sens l'étude de White (1953) a montré que, dans un groupe, les membres qui sont les moins influencés par ce qu'on leur rapporte des normes de leur groupe sont également ceux qui vont le plus souvent vers des groupes dont les normes sont perçues par eux comme très divergentes de celles de leur propre groupe.

Les actes de communication donc, comme les autres, sont sujets à des inhibitions. Et des solutions, telles que l'accord dans le désaccord, représentent des états d'équilibre assez chargés de tension. On doit donc s'attendre à ce que des systèmes *A-B-X*, comportant de telles tensions, soient particulièrement susceptibles de changer, comme l'a montré l'étude de Lewin sur l'équilibre quasi stationnaire. Il n'est d'ailleurs pas indispensable que les changements aient forcément lieu dans la zone de système la plus chargée de tension.

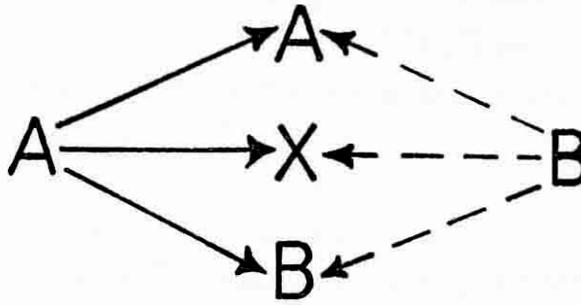


Fig. 2. Schéma du système A-B-X (du point de vue de A)

La dynamique d'un système de ce genre n'est nullement limitée aux tensions vers la symétrie. Elle doit aussi admettre des changements résultant de ce qu'a accepté une certaine asymétrie existante. Le champ [34] possible des changements dynamiques est schématisé sur la figure 2. À gauche et à droite de la figure, *A* et *B* représentent les personnes qui communiquent. Au centre, *A* et *B* représentent ces mêmes personnes en tant qu'elles sont objets de convergence. Les lignes brisées représentent l'opinion que se fait *A* des orientations de *B*.

Étant donné l'asymétrie perçue par rapport à *X*, et l'exigence de convergence envers *B* et envers *X*, les possibilités de *A* sont les suivantes :

- 1° Arriver ou essayer d'arriver à une symétrie à propos de *X* :
 - a) En influençant *B* dans son propre sens.
 - b) En changeant d'opinion et en adoptant celle de *B*.
 - c) En déformant cognitivement l'opinion de *B*.
- 2° Introduire des changements dans d'autres parties du système :
 - a) Modifier l'attraction exercée par *B*.
 - b) Changer sa perception de l'attraction de *B*.
 - c) Changer le jugement qu'il porte sur lui-même (*A*) (sa propre attraction pour *B*).
 - d) Modifier son évaluation du jugement que porte *B* sur *lui* (*A*).
- 3° Tolérer l'asymétrie, sans changement.

Cette liste de « solutions » possibles indique assez bien que la perception de l'asymétrie dans des conditions de convergence met *A* en face d'un problème qu'il peut s'efforcer de résoudre, soit en termes d'actes (des actes de communication), soit (ou également) en termes cognitifs (en modifiant ses propres orientations ou sa perception des orientations de *B*).

Quelle que soit la « solution » qu'il choisisse, elle aura un effet sur le système *A-B-X* de *A* qu'elle renforcera ou qu'elle modifiera. En se trouvant ainsi en face de problèmes de convergence vis-à-vis d'un certain *B* et d'un certain *X* plusieurs fois de suite et en y trouvant des solutions, on arrive généralement à établir un équilibre relativement stable.

En effet, si *A* est libre de continuer ou bien d'arrêter son association avec *B*, de deux choses l'une :

a) Ou bien il parviendra à un équilibre caractérisé par une forte attraction de *B* et par la perception d'une symétrie assez élevée et, dans ce cas, l'association peut se poursuivre.

b) Ou bien il établit un équilibre avec relativement peu d'attraction de *B*, peu de symétrie perçue, et dans ce cas l'association se défait.

Cette dichotomie en *a)* et *b)* dans des conditions de contrainte faible suppose une relation circulaire entre l'attraction et la perception de la symétrie. En fait, notre théorie repose sur ce postulat de circularité qui semble justifié par les constatations de l'empirisme courant (dans des conditions de liberté relative). Par contre, il est impossible de postuler [35] la circularité dans des conditions où la liberté d'en finir avec l'association est faible ou nulle. Ce sont alors les conditions qui imposent de continuer l'association, qui imposent aussi les nécessités de convergence, qui sont alors indépendantes de toute attraction. À ce sujet les résultats empiriques en notre possession tendraient à suggérer que le degré d'indépendance, par rapport à la symétrie, de l'attraction, varie en fonction d'un degré de contrainte *perçue* plutôt que de contrainte réelle.

Les Propriétés d'un groupe

Tout ce qui précède devrait, semble-t-il, naturellement conduire à l'idée qu'il existe des relations prédictibles entre les propriétés d'un groupe quelconque et les variables en rapport avec la communication à l'intérieur de ce groupe. Ainsi les propriétés structurelles d'un groupe, considérées comme des variables indépendantes, peuvent créer des problèmes et proposer des solutions à d'autres problèmes de communication. Inversement, les propriétés d'un groupe sont souvent les conséquences de ses pratiques de communication.

Or, il semble bien que la théorie que nous venons d'ébaucher puisse être soutenue par de nombreux résultats expérimentaux, que les propriétés spécifiques d'un groupe puissent bien être considérées, soit comme les conditions nécessaires, soit comme les conséquences d'actes de communication.

L'homogénéité dans les orientations envers certains objets. Toutes les descriptions de groupes en interaction font mention de cette propriété, d'une manière ou d'une autre et avec une étiquette ou une autre. Appliquée au comportement, elle ne se réfère pas nécessairement à la similitude dans les actions de tous les membres du groupe, mais seulement aux demandes ou aux attentes. Par exemple, tous les membres du groupe s'attendent à avoir des rôles bien différenciés. Afin d'expliquer les faits d'observation, on doit faire une hypothèse (que nous n'avons pas encore développée) : l'information peut se transmettre de façon non verbale et avec ou sans intention de le faire ; ainsi le comportement d'un individu à propos d'un objet peut donner aux autres des informations sur son orientation envers l'objet.

En définissant la communication de manière aussi large, on peut dire que, dans un groupe donné, le degré d'homogénéité dans les orientations envers des objets spécifiques est vraisemblablement en rapport avec des variables de communication concernant les mêmes objets. On ne suggère donc pas que l'homogénéité est une fonction invariante d'un seul indice de communication (la fréquence par exemple) mais bien plutôt qu'elle varie selon la dynamique du système A-B-X. Étant admis qu'il existe souvent des déterminants hors-groupe d'une homogénéité d'orientation, il paraît raisonnable de considérer cette importante [36] propriété de groupe comme une conséquence

des conditions et des conséquences d'actes de communication.

L'homogénéité dans le consensus perçu (autrement dit, l'homogénéité des évaluations de l'homogénéité dans les orientations). Cette propriété n'est pas souvent mentionnée en tant que telle dans la littérature sur les groupes ; elle est pourtant très généralement implicite. En fait, la plupart des communications supposent un très haut degré d'homogénéité - à la fois perçue et réelle - dans les orientations.

Le simple fait d'utiliser un langage ou des gestes *présuppose*, parmi ceux qui communiquent, un certain consensus quant à l'information qui est transmise par ces symboles. Mais l'homogénéité dans l'orientation et dans le consensus perçu ne sont pas - bien qu'on ait souvent l'ait de le tenir pour acquis - dans une relation invariante ; les évaluations de l'homogénéité peuvent avoir des degrés de précision très variés. Lorsque les choses se passent comme dans le village décrit par Schanck (1932), où chacun de ceux qui s'écartent d'une certaine norme croit qu'il est le seul à s'en écarter, un tel état d'ignorance généralisée est alors une propriété importante du groupe et, vraisemblablement, comme le dit bien l'auteur, la conséquence des pratiques de communication dans ce village.

Nous faisons l'hypothèse que l'homogénéité dans le consensus perçu, à tous ses niveaux possibles d'exactitude, est une conséquence d'actes de communication ayant eu lieu et un déterminant d'actes de communication à venir.

L'attraction des membres du groupe. Des relations d'attraction caractérisent, à des degrés divers mais invariablement, les groupes ayant une continuité et placés dans des conditions de contrainte minima. On les observe également même dans les situations de contrainte considérable. Ceci est tellement général que Homans (1950) va jusqu'à émettre l'hypothèse que, dans un groupe quelconque, l'amitié croît avec l'interaction et vice-versa. En envisageant ceci à la lumière de la dynamique des systèmes A-B-X que nous avons proposés, nous dirions plutôt que l'attraction des membres d'un groupe entre eux varie dans la mesure où les exigences de convergence se concrétisent dans des actes de communication.

Bien entendu, ces trois propriétés ne sont pas dans un groupe les seules significatives ; elles ne sont pas, non plus, les seules conséquences de la communication à l'intérieur du groupe.

Il est sûr que, dans presque tous les groupes, il existe des propriétés qui se rattachent nettement aux caractéristiques individuelles des membres du groupe ; ceci est particulièrement vrai à certains moments de l'histoire des groupes. Il nous semble néanmoins possible de dire que les conditions et les conséquences des actes de communications ne se limitent pas aux cas des groupes de deux membres et que certaines des propriétés les plus importantes des groupes observés sont en accord avec la dynamique des systèmes A-B-X que nous avons proposés.

[37]

Résumé

Les actes de communication, comme toutes les autres conduites molaires, peuvent être considérés comme le résultat de changements dans les relations entre un organisme et son environnement (que ces relations soient actuelles ou anticipées). Les actes de communication se caractérisent par le fait qu'ils peuvent être causés par (ou résulter) des changements dans n'importe quel point du système de relations entre deux ou plusieurs personnes qui communiquent et les objets de leur communication.

La dynamique d'un tel système entraîne sans doute ceci : si l'on parvient à une compréhension correcte de ces propriétés, on pourra prévoir à la fois la probabilité qu'ait lieu un acte de communication donné et la nature des changements dans les propriétés du groupe du fait de cet acte.

Dans un groupe, les propriétés les plus significatives sont celles qui, par hypothèse, varient avec les actes de communication à l'intérieur du groupe.

Il y aurait donc, sans doute, quelque intérêt à voir s'il est possible de confirmer nos hypothèses de manière plus systématique que ne le font des résultats jusqu'alors assez dispersés. Si c'est le cas, nous pensons que ce serait une voie de recherche prometteuse que de considérer les phénomènes d'interaction sociale comme des événements à l'intérieur de systèmes de communication.

Traduit par Juliette Labin

Références

BACK K. « The exertion of influence through social communication. » *J. Abnorm. Soc.-Psychol.*, 1951, 46, 9-23.

BLAKE R. R. « The interaction-feeling hypothesis applied to psychotherapy groups. » *Sociometry*, 1953, 16, 253-265.

FESTINGER L. « Informal social communication. » *In*. FESTINGER L., BACK K., SCHACHTER S., KELLEY H. H., THIBAUT J. *Theory and experiment in social communication*.

Ann Arbor, Institute for *Social Research*, Université de Michigan, 1950.

FESTINGER L., SCHACHTER S., BACK K. *Social pressures in informal groups*. New York, Harper, 1950.

FESTINGER L., THIBAUT J. « Interpersonal communications in small groups. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1951, 46, 92-99.

HEIDER F. « Attitudes and cognitive organization. » *J. Psychol.*, 1946, 21, 107-112.

HOMANS G. C. *The human group*. New York, Harcourt, Brace, 1950.

HOROWITZ M. W., LYONS J., PERLMUTTER H. V, « Introduction of forces in discussion groups. » *Human Relations*, 1951, 4, 57-76.

MILLER G. A. *Language and communication*. New York, McGraw Hill, 1951.

NEWCOMB T. M. *Personality and social change*. New York, Dryden, 1943.

PARSONS T., SHILS E. A. (eds.). *Toward a general theory of action*. Cambridge, Harvard University Press, 1951.

SCHACHTER S. « Deviation, rejection and communication. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1951, 46, 190-207.

SCHANCK R. L. « A study of community and its groups and institutions conceived as behaviors of individuals. » *Psychol. Monogr.*, 1932, 43, 2 (195).

WHITE M. S. *Attitude change as related to perceived group consensus*. Thèse de doctorat non publiée, Université de Michigan, 1953.

[39]

**Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.**
Première partie : Théories

3

“Étude expérimentale de
la théorie de l'équilibre
structural.” *

Par JULIAN O. MORRISSETTE

Traduit par Dominique O'Corness

[Retour à la table des matières](#)

Une attention considérable a été accordée à l'opinion selon laquelle la cognition qu'un individu a de son univers social consiste en un système interdépendant d'entités qui tend à atteindre ou à maintenir un état d'équilibre. Festinger (1957), Heider (1946), Newcomb (1953), Osgood et Tannenbaum (1955), tout en utilisant des concepts différents pour présenter des états d'équilibre, ont proposé des théories concernant la dynamique de ces processus. Chacune d'entre elles a eu

* Version française de l'article « An experimental study of the theory of structural balance ». *Human Relations*, 1958, 11, 239-254.

Cette étude faisait partie d'un projet du Centre de Recherche en Dynamique Sociale patronné par la Fondation Rockefeller. En sa qualité de directeur de la recherche, le Dr Cartwright m'a encouragé, aidé et inspiré de façon inestimable à travers toutes les étapes du vaste programme de recherche que représente cet article (n.d.a.).

pour résultat de stimuler considérablement la recherche. La théorie de la « dissonance cognitive » exposée par Festinger (1957) et celle de la « congruité » proposée par Osgood et Tannenbaum (1955) ont servi de guide à plusieurs recherches empiriques. Le système A-B-X de Newcomb qui utilise le concept de « symétrie » a engendré un ensemble de travaux empiriques (McGrath, 1955 ; Mellinger, 1955 ; Runkel, 1956), tout comme la théorie de Heider qui utilise le concept d' « équilibre » (*balance*) (Horowitz, Lyons, Perlmutter, 1951 ; Jordan, 1953 ; Margolin, 1954 ; Runkel, 1956).

Cet article s'efforce de mettre en forme la théorie de Heider telle qu'elle est proposée par Cartwright et Harary (1956) et d'expérimenter empiriquement les conséquences issues de cette mise en forme.

La théorie de l'équilibre

Nous ne pouvons donner ici qu'un bref compte rendu de la théorie de Heider et de la théorie mathématique des graphes utilisées par [40] Cartwright et Harary. Le lecteur devra se reporter aux articles originaux où ces matériaux sont rapportés (Cartwright, Harary, 1956 ; Heider, 1946).

Les concepts de base de la théorie de Heider sont l'« entité » (personne ou objet) et la « relation ». Chaque relation peut être soit positive, soit négative. Les concepts de base de la théorie des graphes sont le « point » et la « ligne » ; dans cette théorie, les lignes peuvent être positives ou négatives. Une ligne positive (+) se définit comme présence d'une relation, une ligne négative (-) comme présence du contraire d'une relation, l'absence de ligne (o) comme absence de relation. Les concepts d' « entité » et de « relation » de la théorie de Heider peuvent être facilement coordonnés aux concepts de « point » et de « ligne » de la théorie du graphe.

Heider définit des systèmes à deux ou trois entités soit équilibrés, soit déséquilibrés selon la configuration des relations qu'ils recèlent. Par exemple, un système à trois entités est équilibré si les trois relations sont positives ou bien si deux d'entre elles sont négatives et une positive. Ainsi lorsque A aime B, B n'aime pas C et C n'aime pas A, le système est équilibré ; si A aime B, B aime C, et C n'aime pas A, le

système est déséquilibré. Heider fit deux hypothèses concernant ces systèmes :

- a) Des forces orientées vers un état d'équilibre apparaissent lorsque cet état n'existe pas.
- b) Il se produit une tension lorsqu'un état d'équilibre n'est pas atteint, c'est-à-dire lorsqu'il y a un état de déséquilibre.

On dit qu'un graphe est équilibré lorsque tous ses cycles sont positifs⁹. Cette définition de l'équilibre équivaut à celle de Heider ; elle classe les mêmes structures de la même façon, en structures équilibrées et déséquilibrées. Toutefois la théorie du graphe permet la hiérarchisation des structures en fonction de la « quantité » d'équilibre que possèdent les graphes déséquilibrés. En conséquence, *le degré d'équilibre* d'un *graphe* se définit comme le rapport entre le nombre de cycles positifs et le nombre total de cycles. De par cette définition, les degrés d'équilibre peuvent varier entre 1.0 (équilibre) et .00 (déséquilibre). Ainsi, le concept de graphe appliqué au *degré d'équilibre* définit comme équilibrées les structures que Heider considère également comme équilibrées, mais classe les structures que Heider définit comme étant déséquilibrées selon leur « quantité » d'équilibre. Nous sommes donc en présence d'un perfectionnement essentiel de la théorie de Heider proposé par Cartwright [41] et Harary. Ce perfectionnement entraîne la reformulation des deux hypothèses de Heider :

- a) La magnitude des forces qui tendent à l'équilibre est en relation inverse du degré d'équilibre du système.
- b) La magnitude de la tension créée par un système est en relation inverse du degré d'équilibre de ce système.

⁹ Un cycle est l'ensemble des lignes *ab, bc... de* (les points *a, b, c, d, e*, étant distincts les uns des autres) ainsi que la ligne *ea*. La longueur du cycle est égale au nombre de lignes qu'il contient ; un cycle-*n* est un cycle de longueur *n*. Un cycle est positif s'il renferme un nombre pair de lignes négatives, autrement il est négatif.

Outre ces perfectionnements, Cartwright et Harary soulignent que la théorie de l'équilibre peut être généralisée pour prendre en considération des systèmes de n-entités lorsqu'elle s'exprime selon les termes mathématiques de la théorie du graphe.

Avant d'être en mesure de discuter les résultats qui ont trait à la validité empirique de ces perfectionnements et à la généralisation de la théorie de Heider proposée par Cartwright et Harary, nous devons poser deux questions théoriques :

- a) Quelle est la méthode la plus satisfaisante pour compter les cycles
- b) Comment doit-on calculer l'équilibre lorsque les relations existant dans un système ont des forces variables ¹⁰ ?

La méthode qui permet de compter des cycles

Heider distingue deux types de relations en fonction des relations qui peuvent exister entre les entités : les relations d'unité (U) qui expriment comment les entités sont reliées entre elles dans un système donné et les relations d'attitudes (A) qui expriment l'existence d'une relation affective entre les entités. Ces types de relations ainsi définies sont, manipulées par la théorie des graphes à l'aide du concept de *type de graphe*. Un *graphe du type 1* décrit des structures où il ne peut se produire « qu'un seul » type de relation entre les entités - les relations A par exemple -, tandis qu'un *graphe de type 2* décrit des structures où il peut y avoir deux types différents de relations entre les entités - les relations U et A par exemple.

Pour les graphes du type 1, le problème du calcul des cycles n'existe pas. Pour les graphes du type 2 le problème consiste à trouver la procédure permettant de compter les cycles. Cartwright et Harary (1956) suggérèrent que la procédure la plus simple consiste à ignorer les types de lignes. La signification profonde de la procédure qu'ils

¹⁰ Nous analyserons avec quelques détails ces deux points dans cet article puisqu'ils représentaient un problème au moment où Cartwright et Harary préparaient leur rapport.

proposent - à laquelle nous nous référerons en l'appelant procédure 1 - peut être illustrée par l'examen d'un cas simple. Considérons le graphe de la figure 1, pour lequel on a adopté en convention des accolades pour représenter les relations U, des lignes droites pour les relations A, des lignes pleines pour les relations positives et des lignes en pointillé [42] pour les relations négatives. Les cycles contenus dans ce graphe sont les suivants :

- a) Trois cycles₋₂ dont chacun comprend une accolade et une ligne entre chacune des trois paires de points.
- b) Deux cycles₋₃ « purs » comprenant uniquement des accolades ou uniquement des lignes dans la configuration des trois points.
- c) Trois cycles₋₃ « mixtes » comprenant deux accolades et une ligne.
- d) Trois cycles₋₃ « mixtes » comprenant une accolade et deux lignes.

Le nombre total de cycles considérés est par conséquent onze dont six sont positifs : $(d) (B) = 6/11 = .55$.

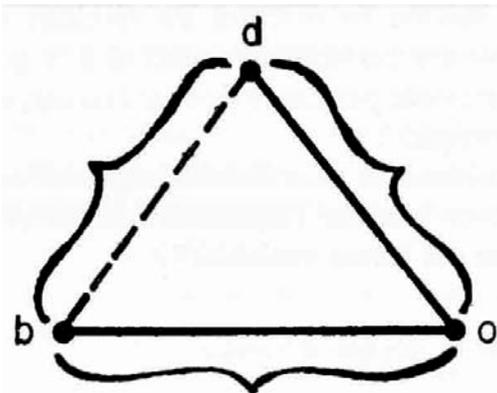


Fig. 1.

Cette procédure traite les relations U et A de manière équivalente et présuppose qu'elles peuvent s'assembler pour former des cycles. Une approche très différente poserait comme hypothèse que les relations U et A peuvent ne pas s'assembler pour former des cycles. Sur la

base de telles suppositions, on ne considérerait que des cycles « purs », et il ne pourrait pas exister de cycles de longueur deux (cycles-2). Dans la procédure que nous adoptons en fait, que nous appellerons procédure z, on fait une hypothèse intermédiaire : on compte les cycles-2 e mixtes » mais on ne considère que les cycles « purs » d'une longueur plus grande que deux.

Dans le graphe de la figure i, les cycles considérés par la procédure 2 sont :

- a) Les trois cycles-2 comprenant des accolades et des lignes.
- b) Les deux cycles-3 « purs » ne comprenant que des accolades ou des lignes.

Le nombre total de cycles considérés par la procédure z est cinq, dont trois sont positifs : $d(B) = 3/5 = .60$.

La formule générale pour déterminer le nombre de cycles, n (c), considérés par la procédure 2 pour les graphes qui renferment un nombre N de points est la suivante :

$$n(c) = nAU^2 + nA^3 + nU^3 + nA^4 + nU^4 + \dots nA^n + nU^n,$$

pour laquelle n est le nombre de cycles ; l'exposant donne la longueur [43] du cycle. Notons que l'exposant N ne peut être plus grand que le nombre de points du graphe.

L'adoption de la procédure z est, sur le plan théorique, en partie arbitraire. Toutefois, le fait que la procédure 2 considère moins de cycles que la procédure I justifie en quelque sorte son adoption. Comme on peut le constater ci-dessus, par exemple, pour le graphe à trois points de la figure I, onze cycles sont pris en considération par la procédure I, cinq seulement par la procédure z. Cette différence du nombre de cycles considérés croît énormément à mesure que le nombre de points du graphe augmente : dans un système à 4 entités, la procédure I envisage 86 cycles tandis que la procédure 2 n'en retient que 22. Cette réduction du nombre de cycles considérés par la procédure 2 correspond aux limitations de l'organisme humain en ce qui concerne le maniement des phénomènes complexes.

En marge de la théorie, la raison la plus convaincante en faveur de

la procédure 2 se fonde sur des bases empiriques. Nous avons trouvé que la procédure 2 ordonne de façon tout à fait pertinente nos données empiriques en fonction de la théorie de l'équilibre. Aucune des deux procédures alternatives (celle qui comptait tous les cycles mixtes ou celle qui ne comptait que les cycles purs) ne donna de résultats aussi consistants avec la théorie.

*Calcul de l'équilibre
lorsque les relations ont une force variable*

Nous avons supposé jusqu'à présent que la force de toutes les relations dans le système est ± 1.0 . On pourrait énoncer une hypothèse plus réaliste selon laquelle la force de la relation peut varier continuellement de + 1 à - 1 en passant par 0. Afin de donner une formule plus générale du degré d'équilibre, c'est-à-dire une formule applicable indépendamment de la force des relations, il faut introduire un concept qui n'a pas été discuté par Cartwright et Harary, à savoir la force du cycle.

La force d'un cycle est le produit de la force de ses lignes et le signe d'un cycle est positif lorsque le produit de la force de ses lignes est positif, autrement il est négatif. Si l'on considère donc la force des relations, on peut écrire la formule du degré du rapport d'équilibre. Soit r le nombre total de cycles de G admis par la procédure 2. Ces cycles seront appelés Z_1, Z_2, \dots, Z_r . Soit aZ_k , la force de n'importe quel cycle Z_k , et soit pZ_k , la force d'un cycle positif. Nous avons ainsi

$$b(G) = \frac{\sum_{k=1}^r paZ_k}{\sum_{k=1}^r |oZ_k|}$$

[44]

que l'on peut lire comme suit : l'équilibre du graphe G est la somme des forces de tous les cycles positifs compris dans G divisé par la somme absolue de la force de tous les cycles de G .

La définition précédente de l'équilibre peut s'intituler *degré d'équilibre total* puisqu'elle considère tous les cycles de G admis par la procédure 2. La théorie des graphes, cependant, renferme d'autres définitions de l'équilibre. Il y a, en particulier, le *degré d'équilibre-N* qui ne considère que les cycles de longueur N ou de longueur inférieure à N ; le *degré d'équilibre local* qui ne prend en considération que les cycles renfermant un point particulier ; et finalement le *degré d'équilibre-N local* qui ne retient que les cycles de longueur N ou inférieure à N renfermant un point particulier.

Ces définitions restreignent davantage encore le nombre de cycles considérés (à noter la justification théorique de la procédure 2). Toutefois, ces définitions n'impliquent pas uniquement la restriction simple du nombre de cycles pris en considération. Il est possible que dans certains cycles et certaines circonstances la « signification psychologique » de certains cycles puisse être minime par rapport à l'équilibre d'un système. On aurait tendance, en conséquence, à omettre de prendre de tels cycles en considération en calculant l'équilibre. La formule exacte à utiliser pour définir le degré d'équilibre d'un système dans une situation donnée est donc une question empirique.

La méthode expérimentale

Cet article rapporte six expériences pour lesquelles une seule méthode fut utilisée. Nous nous bornerons dans cette section à une discussion générale de cette méthode. Les variations spécifiques seront examinées au cours de l'analyse de chaque expérience.

Toutes les expériences se basaient sur une situation où le test comportait l'usage d'un papier et d'un crayon. On décrivait des situations sociales expérimentales hypothétiques dont le but était de créer diverses relations U et A ; elles impliquaient la présence de trois ou quatre personnes dont l'une était le sujet. On ne donnait pas les relations A existant entre certaines personnes ; la tâche du sujet consistait alors à prédire quelles étaient d'après lui ces relations. La théorie de l'équilibre soutient que le sujet doit prédire des relations qui donneront le degré maximum d'équilibre du système. A la suite de cette prédiction, le sujet répondait à trois questions destinées à mesurer la tension dont il

ferait l'expérience dans le système prédit. Les sujets répondaient à chaque question en cochant une échelle en 7 points. Les items étaient les suivants :

- a) Pensez-vous que vous vous sentirez à l'aise dans cette situation ?

[45]

- b) Quelles probabilités y a-t-il, d'après vous, pour que des difficultés sérieuses surgissent entre vous trois (quatre) ?
- c) Pensez-vous sentir une pression quelconque capable de changer les rapports existants ?

Chaque sujet faisait des prédictions et répondait aux trois questions sur la tension au sein de quatre groupes indépendants et fictifs. Pour chaque groupe la situation hypothétique décrite était considérée comme situation de base (*setting*) mais on faisait varier le signe des relations A (penchant favorable ou défavorable) selon le groupe. Afin d'illustrer la procédure de façon plus concrète nous donnons la situation sociale décrite dans l'expérience 1 ainsi que la manipulation des relations A dans le groupe I de cette expérience (voir fig. 2, situation 1).

La situation de base (setting)

Trois étudiants, pour essayer de réduire leur train de vie, partagèrent un appartement pendant plusieurs mois. Comme cela se produit d'ordinaire lorsque deux ou plusieurs personnes vivent ensemble, ils durent affronter de nombreux problèmes tels que la répartition des tâches domestiques et les problèmes délicats de l'adaptation aux manières de faire de chacun. Ils surmontèrent bon nombre de ces problèmes. Au cours de ces quelques mois, ils prirent l'habitude de faire beaucoup de choses ensemble : achats, études, sorties... etc. Cependant, l'un des étudiants dut abandonner l'école en raison d'une maladie contractée par une personne de sa famille. Pour ne pas augmenter leurs dépenses courantes et pour restaurer des relations sociales à présent désorganisées, les deux étudiants qui restaient mirent une annon-

ce dans le but de retrouver un camarade susceptible de partager l'appartement avec eux.

Imaginez maintenant que cette organisation vous semble avantageuse également. Imaginez en outre que vous avez répondu à l'annonce et que, par consentement mutuel, vous avez tous trois décidé de partager cet appartement.

La tâche

Cet exemple vous servant de situation de base, votre tâche consiste à prédire de façon aussi précise que possible les relations que vous pensez établir entre vous-même et les autres étudiants. En faisant votre prédiction, essayez d'imaginer aussi concrètement que possible le processus de concessions mutuelles inhérent à une telle situation. En outre, en faisant vos prédictions, gardez en tête les trois points suivants :

- a) La situation de base dont nous venons de tracer les grandes lignes.
- b) Les relations qui existent entre les autres étudiants.

[46]

- c) Le fait que les informations concernant les autres étudiants sont limitées.

Afin d'illustrer la procédure utilisée pour manipuler le signe des relations A dans les quatre groupes, nous avons choisi un exemple extrait du formulaire administré aux sujets féminins. (Pour le formulaire masculin des prénoms masculins étaient utilisés.)

Lorsque vous avez rencontré les étudiantes de ce groupe, Carole et Hélène, Carole vous fit bonne impression. Selon vous, elle semblait sociable, adaptable et franche. Vous n'avez pas pu vous faire une opinion sur Hélène car un engagement important l'obligea à vous quitter aussitôt que le problème du partage de l'appartement fut décidé.

En parlant à Carole, il était manifeste qu'elle avait beaucoup d'affection pour Hélène.

La prédiction : Essayez de prédire de façon aussi précise que possible quels seront, selon vous, vos sentiments envers Hélène après deux semaines de cohabitation.

Indiquez votre prédiction par un « L » pour personnellement, je l'aimerai et par un « D » pour personnellement, je ne l'aimerai pas.

En tenant compte de la façon dont vous avez été impressionnée par Carole, des relations qui existent entre Carole et Hélène et de la prédiction que vous venez de faire :

Question 1 : pensez-vous être « à l'aise » en vivant dans ce groupe ?

On supposait que le sujet percevait de façon symétrique les relations A existant entre n'importe quelle paire de personnes. Cette supposition se base sur les résultats de Tagiuri (1956) et Tagiuri, Balke et Bruner (1953). On supposait également que les relations U étaient symétriques car dans la description de la situation hypothétique il était clair que toutes les personnes appartenaient au même système social et que les relations entre elles étaient symétriques.

Environ 600 étudiants, non diplômés, participèrent à ces études. On les recruta à Eastern Michigan College, à l'Université de Michigan, à Ypsilanti et Ann Arbor, tous deux dans l'État de Michigan, à Antioch College, Yellow Springs, dans l'État de l'Ohio. Les étudiants de Eastern Michigan College et de l'Université de Michigan furent recrutés parmi les étudiants des beaux-arts, en mathématiques, psychologie et sociologie. Ceux d'Antioch College, plus de 350, représentaient un mélange de toutes les disciplines.

Les résultats

Nous diviserons cette section en deux parties. Nous considérerons, dans la première, les données qui se rapportent à la formulation révisée [47] de la première hypothèse de Heider, dans la seconde nous envisagerons les données qui ont trait à la formulation révisée de la seconde hypothèse de Heider.

PREMIÈRE PARTIE

Expérience I

L'objectif. La question à débattre, c'est de savoir si les définitions de l'équilibre par le graphe permettent d'ordonner les données de façon consistante avec la première hypothèse (révisée) de Heider, en systèmes à 3 entités dans lesquels on suppose l'existence de relations U positives (+ U).

La méthode expérimentale. Afin d'établir des relations + U, la situation hypothétique décrite était une situation sociale coopérative (voir l'exemple décrit ci-dessus). Partant de cette situation de base, on décrivait quatre situations dans lesquelles on faisait varier le signe des relations données A. Ces situations, telles qu'elles apparaissent sur la figure 2, sont exprimées par des graphes où le point p représente le sujet. Les degrés d'équilibre total et les degrés d'équilibre local que peut atteindre le sujet au point p grâce aux relations p Ab prédites sont représentés dans le tableau 1.

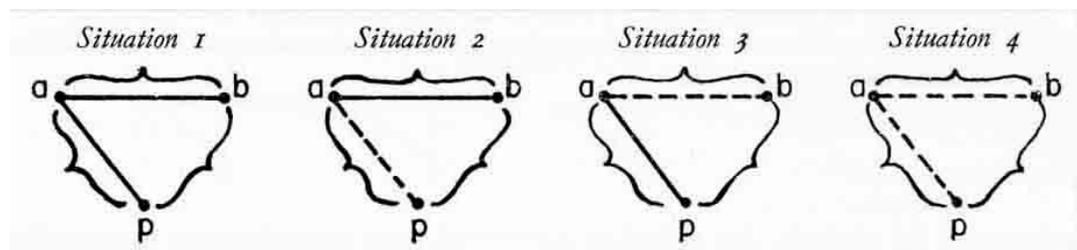


Fig. 2.

Les résultats. Les données de la prédiction faite par les sujets dans la première expérience figurent dans le tableau 1. Ces données sont consistantes avec les degrés d'équilibre total résultant de la façon de compléter les graphes de la figure 2 et avec les degrés d'équilibre local au point *p* puisque la direction des résultats attendus pour chaque définition est la même ¹¹. En particulier dans la Situation I (S-1) et la Situation 4 (S-4), lorsque le degré d'équilibre résultant de la formulation de prédictions positives (+) et négatives (-) amena l'hypothèse selon laquelle il serait prédit davantage de relations + A et - A, nous avons trouvé [48] que les données vont dans la direction prévue. Les différences entre les pourcentages, 91-9 et 79-21, sont significatives sur le plan statistique à un niveau de confiance inférieur à .001. Dans les Situations 2 et 3 (S-2, S-3), lorsque les degrés d'équilibre obligent les sujets à prédire des relations + A aussi souvent que des relations - A, nous avons trouvé pour S-2 une différence entre 45%, et 50% (50 pour cent étant le pourcentage attendu découlant théoriquement d'une définition de l'équilibre par un graphe) qui n'est pas significative ($P = .41$), tandis que dans S-3 la différence entre 53% et 50% n'est pas significative non plus ($p = .57$).

¹¹ Nous donnons ici les deux méthodes qui permettent de calculer l'équilibre car, dans des expériences ultérieures utilisant des systèmes à quatre entités, on s'apercevra que le degré d'équilibre local donne un meilleur ordre des données que le degré d'équilibre total.

TABLEAU 1. *Rapport entre le degré d'équilibre et le pourcentage des sujets qui prédisent différentes façons de compléter les graphes dans la figure 3, expérience 1*

	<i>Situation 1</i>		<i>Situation 2</i>		<i>Situation 3</i>		<i>Situation 4</i>	
Signe des prédictions	+	-	+	-	+	-	+	-
Équilibre total	1.00	.60	.60	.60	.60	.60	.60	.20
Équilibre local	1.00	.50	.50	.50	.75	.75	.75	.50
Prédictions en %*	91	9	45	55	53	47	79	21
Nombre de sujets	78	8	31	38	43	37	57	15

* La ligne « Prédictions en pourcentages » est fondée sur des données empiriques et montre le pourcentage de relations + A et - A prédites par les sujets. Pour l'interprétation du tableau, la ligne « Prédiction en pourcentages » doit être comparée aux degrés d'équilibre des structures qui en résultent, données par les définitions de l'équilibre selon le graphe.

Expérience 2

L'objectif. La théorie des graphes a apporté une contribution essentielle à la théorie de l'équilibre en ce qu'elle permet d'envisager des systèmes qui contiennent plus de trois entités. La deuxième expérience avait pour but d'expérimenter la théorie de l'équilibre dans ses généralités lorsqu'elle s'exprime en termes de théorie du graphe.

La méthode expérimentale. Afin de pouvoir manipuler aisément le problème on limita l'expérience à des systèmes à quatre entités. La situation hypothétique était la même que pour l'expérience (1). Toutefois, cette expérience-ci est divisée en sous-expériences, en fonction du nombre de relations A données, des entités entre lesquelles celles-ci furent partagées et en fonction des quatre variations qu'un sujet pouvait envisager. Les situations induites dans chaque sous-partie de cette expérience sont représentées par des graphes dans la figure 3 ¹². Les degrés d'équilibre

¹² On supposera pour tous les graphes à 4 entités qu'il existe des relations + U entre chaque paire de points. Les relations seront admises et non tracées pour que les graphes restent lisibles.

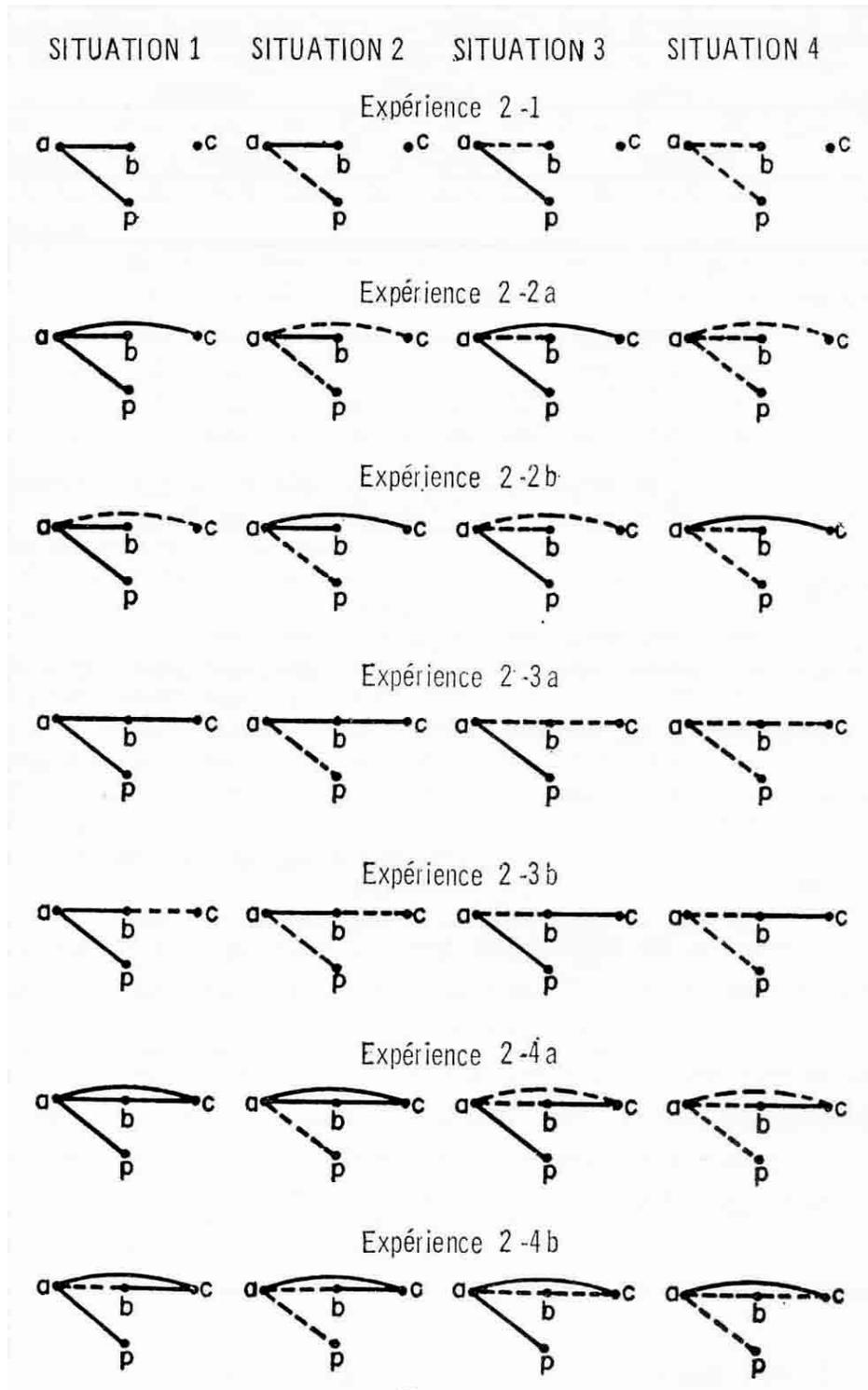


Fig. 3

peuvent résulter de la configuration finale de ces graphes dans le tableau II.

L'examen de cette hypothèse fait valoir que les sujets auront tendance à établir le plus grand nombre possible de structures équilibrées dans les conditions données. Cependant, lorsque l'on considère le plus grand nombre de structures possibles - comme cela fut fait dans cette expérience (16 dans l'expérience 2-1, 8 dans l'expérience 2-2 et 2-3, 4 dans l'expérience 2-4) - il est clair que certaines sélections se feront au hasard (par erreur), avec pour résultat l'apparition occasionnelle de structures présentant un degré d'équilibre moins élevé. En conséquence,

[50]

TABLEAU II.
Rapport entre le degré d'équilibre -3 au point p et le nombre de sujets qui présentent différentes façons de compléter les graphes dans la figure ; 3, expérience 2*

L 3-b	Situation 1			Situation 2			Situation 3			Situation 4		
	P.O.	F.A.	M									
<i>Expérience 2-1</i>												
1.00	20	2.7	20.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
.89	10	8.1	5.5	-	-	-	17	4.8	8.5	15	2.3	15.0
.78	5	10.7	1.2	14	4.9	7.0	16	14.2	2.7	14	6.	4.7
.67	6	10.7	1.5	19	16.1	3.2	2	14.2	.3	2	9.3	.5
.56	1	8.1	.5	7	16.1	1.2	3	4.8	1.5	2	9.3	.5
.44	1	2.7	1.0	2	4.9	1.0	-	-	-	3	6.9	1.0
.33	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2.3	2.0
<i>Expérience 2-2a</i>												
1.00	48	6.6	48.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
.89	2	6.6	2.0	-	-	-	26	13.0	13.0	45	6.5	45.0
.78	0	13.3	.0	36	13.0	18.0	24	13.0	12.0	0	6.5	.0
.67	2	13.3	1.0	14	13.0	7.0	1	13.0	.5	0	13.0	.0
.56	1	6.6	1.0	0	13.0	.0	1	13.0	.5	2	13.0	1.0
.44	0	6.6	.0	2	13.0	-	-	-	-	2	6.5	2.0
.33	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	6.5	3.0
<i>Expérience 2-2b</i>												
.89	18	7.75	9.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
.78	-	11	7.75	-	-	-	25	18.5	6.2	27	9.25	13.5
.67	0	7.75	.0	29	19.0	7.2	12	18.5	3.0	7	9.25	3.5
.56	2	7.75	2.0	9	19.0	2.2	-	-	-	1	9.25	.5
.44	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	9.25	1.0
<i>Expérience 2-3a</i>												
1.00	22	5.9	22.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
.89	14	5.9	14.0	-	-	-	31	5.8	31.0	-	-	-

L 3-b	Situation 1			Situation 2			Situation 3			Situation 4		
	P.O.	F.A.	M									
.78	7	5.9	7.0	16	5.9	16.0	9	17.2	3.0	18	11.7	9.0
.67	4	17.6	1.3	24	17.2	8.0	4	17.2	1.3	22	17.6	7.3
.56	0	11.7	.0	6	17.2	2.0	2	5.8	2.0	4	5.9	4.0
.44	-	-	-	0	5.8	.0	-	-	-	1	5.9	1.0
.33	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	5.9	2.0
<i>Expérience 2-3b</i>												
.89		23	10.0	-	-	-	17	5.1	17.0	20	5.0	20.0
.78	16	15.0	5.3	16	5.0	16.0	20	15.4	5.7	10	5.0	10.0
.67	1	5.0	1.0	18	15.0	6.0	4	15.4	1.3	3	5.0	3.0
.56	0	5.0	.0	5	15.0	1.7	0	5.1	.0	4	15.0	1.3
.44	0	5.0	.0	1	5.0	1.0	-	-	-	3	10.0	1.5
<i>Expérience 2-4a</i>												
1.00	43	11.3	43.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
.89	-	-	-	-	-	-	-	-	-	38	11.8	38.0
.78	-	-	-	-	-	-	46	23.5	23.5	-	-	-
.67	2	22.5	1.0	44	22.5	22.0	1	23.5	.5	-	-	-
.56	0	11.2	.0	1	22.5	.5	-	-	-	4	23.5	2.0
.44										5	11.7	5.0
[51]												
<i>Expérience 2-4b</i>												
.89	26	11.3	26.0	-	-	-	26	10.8	26.0	-	-	-
.78	18	11.3	18.0	31	10.5	32.0	13	10.8	13.0	19	10.3	19.0
.67	1	11.2	1.0	8	10.5	8.0	1	10.7	1.0	17	10.3	17.0
.56	0	11.2	.0	0	10.5	.0	3	10.7	3.0	3	10.2	3.0
.44	-	-	-	5	10.5	3.0	-	-	-	2	10.2	2.0

* Les colonnes ont pour en-têtes les abréviations suivantes :

L 3-b représentant les degrés d'équilibre - 3 local au point p des structures pouvant être construites par les sujets ;

F.O. : c'est la fréquence observée à laquelle furent construites les structures ayant un degré donné d'équilibre - 3 local ;

F.A. : c'est la fréquence attendue à laquelle les structures ayant un degré donné d'équilibre - 3 local pourraient être construites par les sujets, si ceux-ci faisaient leurs prédictions au hasard ;

M. : c'est la fréquence moyenne (F.O./N) à laquelle ont été construites les structures ayant un degré d'équilibre donné.

Les fréquences attendues subissent des variations car le nombre de structures ayant un degré d'équilibre donné varie selon les expériences. Ce nombre peut être obtenu en divisant la F.O. par la moyenne (F.O./M).

notre prédiction des résultats de cette expérience est la suivante : l'ordre des structures selon leur fréquence d'apparition et l'ordre des structures selon leur degré d'équilibre seront identiques.

Les résultats. Les données de la deuxième expérience furent analysées par des méthodes nombreuses et variées, c'est-à-dire en utilisant différentes définitions de l'équilibre. Elles furent examinées notamment par le concept du degré d'équilibre total de trois façons différentes :

- a) en ne considérant que les relations A ;
- b) en considérant les relations U et A et en évaluant l'équilibre selon la procédure 1 ;
- c) en considérant les relations U et A et en évaluant l'équilibre selon la procédure 2.

Elles furent examinées également à l'aide du concept de l'équilibre local au point p selon la procédure 2 (la première définition considérant toutes les relations où p est impliqué, la deuxième n'envisageant que les cycles de longueur trois au plus dans lesquels p est impliqué). La définition de l'équilibre qui ordonna les données de la façon la plus consistante fut celle du degré d'équilibre - 3 local au point p . Le tableau II présente des degrés d'équilibre évalués sur la base de cette définition.

En examinant la colonne des moyennes, on note immédiatement :

a) que l'hypothèse définie ci-dessus est généralement corroborée par les données. Dans chaque sous-expérience, les structures présentant [52] des degrés maximum d'équilibre - 3 local apparaissent le plus fréquemment, et à mesure que le degré d'équilibre - 3 local décroît, la fréquence décroît également ; b) qu'aux degrés d'équilibre inférieurs, les fréquences moyennes ont tendance à croître légèrement. Cette tendance est tout à fait systématique, ce qui laisse à supposer que ce n'est pas une question de chance. Par ailleurs, dans tous les cas où une « inversion » se produit, on remarque que le nombre de cas est fort petit,

et que les fréquences observées ne sont jamais plus grandes que les fréquences attendues. Ceci laisse à penser, contrairement à la tendance systématique de l'inversion, qu'elles sont une conséquence du hasard, bien que l'on ne puisse l'affirmer avec certitude.

Afin de déterminer si la relation observée entre la fréquence moyenne et le degré d'équilibre est une relation due au hasard, on a pratiqué des tests par χ^2 à tous les ensembles de fréquences observées et attendues. Les résultats de cette analyse peuvent se résumer comme suit : des 28 tests par khi-carré, 26 furent significatifs sur le plan statistique au niveau .02 et un en dessous du niveau .05. Ces résultats démontrent que la relation entre la fréquence moyenne et le degré d'équilibre - 3 local n'est pas due au hasard ; ils permettent en outre de conclure que le concept d'équilibre 3 local exprime de manière adéquate les données.

*Expériences 3, 4, 5, et 6 **

L'objectif. Puisque l'on supposait que des relations + U existaient parmi toutes les paires d'entités dans les expériences 1 et 2, il devenait d'une importance théorique considérable de déterminer dans quelle mesure les définitions de l'équilibre par le graphe continueraient à refléter les relations entre les forces tendant à l'équilibre et le degré d'équilibre obtenu dans les expériences précédentes, si des systèmes contenant des relations -U étaient créés expérimentalement.

La méthode expérimentale. Dans les expériences 3 et 4, on décrivait des situations compétitives afin d'induire des relations - U. Dans l'expérience 3, le sujet supposait qu'il était en compétition avec deux autres personnes pour un travail que tous trois désiraient faire mais qu'un seul pouvait obtenir. Dans l'expérience 4, le sujet supposait qu'il rivalisait avec deux autres étudiants pour obtenir une seule bourse d'État. À partir de ces situations hypothétiques et des relations A données, on supposa que les structures apparaissant sur la figure 2 furent induites, mis à part le fait que les relations - U (accolades en pointillés) existent effectivement entre les trois paires de points.

* Nous examinerons ensemble ces quatre expériences, car elles ont toutes trait à la manipulation de relations U.

Dans l'expérience 5, qui était une expérience de contrôle, il est probable [53] que l'on ne put induire aucune relation U (O.U) en décrivant une situation où le sujet eut des échanges brefs et temporaires avec deux étrangers. On supposa, à partir de ces instructions et des relations données A, que les graphes de la figure 2 apparurent, mis à part le fait qu'en réalité il n'existe ni relations + U ni relations - U.

Dans l'expérience 6 on décrivait une situation où le sujet était en relation continue avec deux autres étudiants appartenant à des groupes d'action politique de même tendance, alors que le sujet appartenait à un groupe politique de tendance opposée. Dans cette situation hypothétique, on pensait obtenir les mêmes relations que dans la figure 2, mais il devait y avoir une relation + U entre *a* et *b* et - U entre *p* et *a* et *p* et *b*.

Les résultats. Les résultats obtenus dans ces expériences étaient consistants entre eux. Ils n'étaient pas consistants avec les résultats attendus lorsque l'on supposait que des relations - U décrites dans les expériences 3, 4 et 6 existaient. Ils avaient toutefois tendance à être consistants avec le degré d'équilibre résultant de l'hypothèse selon laquelle il apparaissait zéro relations U (O.U) (expérience 5). Les données provenant de ces expériences figurent au tableau III, où les degrés d'équilibre apparaissant au-dessus des données prédites se basent sur la façon de compléter les graphes de la figure 2, lorsque l'on suppose qu'il y a zéro relation U (O.U).

À l'examen, ce tableau révèle que les prédictions des sujets ne sont pas totalement consistantes avec les degrés d'équilibre résultant de l'hypothèse faite sur la présence de 0 relations U. La magnitude des différences de pourcentage dans ces quatre Situations n'est pas la même, comme on pouvait s'y attendre d'après les degrés d'équilibre. À l'issue d'une analyse approfondie de ces données et des données de la tension obtenue dans ces expériences (Morrissette 1957), on trouva que, lorsque l'on suppose que les relations U induites sont de la force + .50, les données de la prédiction comme celles de la tension sont consistantes avec la théorie de l'équilibre. Ainsi, nous découvrons dans le tableau 3 que les degrés d'équilibre apparaissant *en dessous* des données prédites sont consistants avec les données. En particulier, la magnitude des différences de degrés d'équilibre dans les Situations S-1 et S-4 est à peu près la même (.70), et il en est de même pour les différences de pourcentages dans ces Situations (80 pour cent et 78

pour cent) ; tandis que dans les Situations S-2 et S-3, la magnitude des différences de degrés d'équilibre est à peu près la même (.23), et il en est de même pour les différences de pourcentages dans ces Situations (40 pour cent et 42 pour cent). En outre, dans la mesure où la magnitude de la différence de degrés d'équilibre dans les Situations S-1 et S-4 (.70) est plus grande que celle des Situations S-2 et S-3 (.23), on s'attend à ce que la différence des pourcentages dans S-1 et S-4 soit plus grande [54] que cette différence dans S-2 et S-3. L'analyse de ces données montre que cette relation est vérifiée. Notons que les différences entre les pourcentages apparaissant dans le tableau 3 sont toutes significatives sur le plan statistique en dessous du niveau de confiance .001.

TABLEAU III. *Relations entre le degré d'équilibre local au point p (en supposant que $U = .00$ et $U = + .10$) et le pourcentage de sujets qui ont prédit différentes façons de compléter les graphes de la figure 2, expériences 3 à 6*

	<i>Situation 1</i>		<i>Situation 2</i>		<i>Situation 3</i>		<i>Situation 4</i>	
	+	-	+	-	+	-	+	-
Signe de la prédiction	+	-	+	-	+	-	+	-
Équilibre local, $U = \infty$	1.00	.00	.00	1.00	.00	1.00	1.00	.00
Prédictions en %	90	10	30	70	29	71	89	11
Équilibre local, $U = + .50$	1.00	.29	.29	.53	.53	.76	.76	.06
Nombre de sujets	1.69	18	56	1.28	53	1.28	1.69	21

Ces résultats peuvent être interprétés de l'une des deux façons suivantes :

a) Nos manipulations expérimentales n'ont pas réussi à induire des relations - U ;

b) Les définitions de l'équilibre par les graphes n'ont pas réussi à exprimer les relations existant entre les forces tendant à l'équilibre et le degré d'équilibre dans des systèmes comprenant des relations - U.

Nous n'avons peut-être pas été suffisamment hardis lorsque nous avons construit des situations hypothétiques résolument négatives. L'utilisation de situations de base réalistes aurait peut-être bien entraîné des résultats consistants avec nos hypothèses théoriques. Les résultats de Horowitz, Lyons et Perlmutter (1951) et Margolin (1954) vont dans le sens de cette conclusion. C'est pourquoi, pour l'instant, nous considérerons les résultats ci-dessus comme étant la conséquence d'une impossibilité technique à induire des relations - U et non comme un échec de notre théorie.

DEUXIÈME PARTIE

Avant d'examiner les données se rapportant à la seconde hypothèse (révisée) de Heider, il nous faut soumettre à discussion deux circonstances qui sont une conséquence de la méthode utilisée pour obtenir des données pour la première hypothèse :

a) Dans certains cas, un sujet prédisait un résultat moins équilibré que d'autres résultats possibles. A partir de cette hypothèse, si l'on suppose que des structures faiblement équilibrées (selon notre définition) [55] produisent une tension, même non prédite, nous devrions nous attendre à ce que les sujets évaluent la tension ou les structures prédites selon leur déviation de l'équilibre parfait.

b) Lorsque des différences de degré d'équilibre se produisent et que l'hypothèse des forces s'exerçant en direction de l'équilibre se matérialise, le nombre de cas disponibles en vue d'obtenir une mesure de la tension moyenne dans des états déséquilibrés est nécessairement petit et par conséquent sujet à instabilité.

Notons que notre hypothèse concernant la relation entre tension et degré d'équilibre implique l'évaluation de la tension moyenne en fonction du degré d'équilibre des structures prédites indépendamment des Situations spécifiques, c'est-à-dire de S-1, S-2, etc.

Expérience 1

Les données obtenues dans cette expérience figurent au tableau IV. Ces données montrent que - selon les deux définitions de l'équilibre - la tension moyenne croît à mesure que le degré d'équilibre décroît, comme le stipule la formulation révisée de la seconde hypothèse de Heider. La différence des tensions moyennes est significative dans la plupart des cas. En particulier pour le degré d'équilibre total, les différences entre les tensions moyennes pour les trois items sont significatives (par le test du rapport critique ¹³) à moins de .003, à une exception près. En ce qui concerne le degré d'équilibre local au point p, les différences entre les moyennes pour les trois items sont significatives à moins de .05 dans tous les cas sauf trois. Dans les quatre cas où les différences entre les moyennes n'ont pas atteint des niveaux de significativité satisfaisants, seule la question 3 était prise en considération. Un examen des variances fit apparaître que ces dernières étaient plus grandes pour Q-3, de façon consistante, que pour Q-1 et Q-2. Ce fait laisse à supposer que Q-3 n'a pas été interprétée de la même manière par tous les sujets et qu'elle peut donc être considérée comme défectueuse.

Il semble raisonnable de conclure que l'ordre de la tension moyenne en fonction des définitions de l'équilibre par le graphe n'est pas le fait du hasard et que ces données peuvent être interprétées comme apportant leur soutien à la validité de la formulation de la théorie de l'équilibre en termes de théorie des graphes.

Expérience 2

Les résultats de l'expérience 2 sont portés au tableau V. Ces données révèlent un accroissement de la tension à mesure que le degré d'équilibre - 3 [56] local au point p décroît. Cette relation est valable pour les trois items. Des déviations à cette relation ne se produisent que dans les cas où la tension moyenne est estimée d'après vingt cas

¹³ « Critical ratio. »

ou moins, à quatre exceptions près. La consistance de cette relation entre tension et degré d'équilibre - 3 local au point p apparaît comme une évidence convaincante du fait que cette relation n'est pas due au hasard.

TABLEAU IV. *Rapport entre la tension moyenne et l'équilibre des graphes complétés de la figure 2, lorsque l'on applique les définitions par le graphe du degré d'équilibre total et du degré d'équilibre local au point p **, expérience 1

	<i>Degré d'équilibre total</i>			<i>Degré d'équilibre local</i>			
	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	
1.00	2.39	2.64	2.86	1.00	2.39	2.64	2.86
.60	4.45	4.59	4.19	.75	4.25	4.45	4.13
.20	6.07	6.00	4.53	.50	4.83	4.86	4.28
				.25	6.07	6.00	4.53

* *La tension est d'autant plus basse que la moyenne est plus petite.*

TABLEAU V. *Rapport entre la tension moyenne et l'équilibre des graphes complétés de la figure 3, lorsqu'ils se définissent selon la définition donnée par le graphe du degré d'équilibre -3 local au point p*

L 3-b	N	Q-1	Q-2	Q-3
1.00	20	2.24	2.40	2.15
.89	42	3.24	3.28	3.28
.78	49	3.47	3.71	3.39
.67	29	4.00	4.41	3.66
.56	13	4.08	3.86	3.77
.44	6	3.83	5.00	3.33
.33	2	4.90	4.90	2.50

Expérience 2-2a					Expérience 2-2b				
L 3-b	N	Q-1	Q-2	Q-3	L 3-b	N	Q-1	Q-2	Q-3
1.00	48	2.33	2.44	2.38	1.00	-	-	-	-
.89	73	3.26	3.73	3.68	.89	18	2.83	2.94	3.61
.78	60	4.07	3.95	4.05	.78	63	3.65	3.65	3.87
.67	17	4.35	4.65	4.18	.67	48	4.25	4.10	3.92
.56	4	4.75	4.50	4.00	.56	12	5.08	4.42	4.75
.44	4	5.75	5.50	5.25	.44	2	4.50	5.00	3.50
.33	3	5.67	5.00	5.33	.33	-	-	-	-

[57]

Expérience 2-3a					Expérience 2-3b				
L 3-b	N	Q-1	Q-2	Q-3	L 3-b	N	Q-1	Q-2	Q-3
1.00	22	2.59	2.73	3.14	1.00	-	-	-	-
.89	45	3.38	3.91	3.64	.89	60	3.08	3.15	3.50
.78	50	4.32	4.54		.78	62	3.69	3.81	3.94
.67	54	4.70	4.42		.67	26	4.46	4.15	4.69
.56	12	5.33	5.08		.56	9	3.56	5.00	3.44
.44	1	7.00	7.00	2.00	.44	4	6.00	4.75	3.25
.33	2	6.50	4.50	3.00	.33	-	-	-	+

Expérience 2-4a					Expérience 2-4b				
L 3-b	N	Q-1	Q-2	Q-3	L 3-b	N	Q-1	Q-2	Q-3
1.00	43	2.05	2.49	2.40	1.00	-	-	-	-
.89	38	3.79	3.87	3.68	.89	52	3.31	3.50	3.86
.78	46	3.67	4.28	3.52	.78	81	3.60	3.79	4.11
.67	47	4.66	4.66	4.28	.67	27	3.78	3.89	4.22
.56	5	4.20	4.00	3.20	.56	6	4.33	4.50	4.83
.44	5	5.20	6.00	3.60	.44	5	3.20	4.80	5.00
.33	-	-	-	-	.33	-	-	-	-

*Expériences 3, 4 et 5 **

Puisque l'analyse des données prédites pour les expériences 3, 4 et 5 montra qu'elles étaient consistantes entre elles - car toutes semblaient se conformer à l'hypothèse selon laquelle des relations + U de force .50 avaient été induites -, nous considérerons toutes ensemble les données de tension apportées par ces expériences et nous les analyserons en nous basant sur cette supposition. Ces données sont portées au tableau 6 ; un examen de ce tableau révèle que la relation entre le degré d'équilibre et la tension moyenne pour Q-1 et Q-2 est généralement consistante avec notre hypothèse : la tension moyenne croît à mesure que décroît le degré d'équilibre. Toutefois, notons que la fonction de cette relation tend à se niveler autour de .53. Par ailleurs, les moyennes de Q-3, comme dans les expériences précédentes ne s'accordent pas aussi bien avec le degré d'équilibre que ne le font les moyennes de Q-1 et Q-2.

* La tension n'a pas été obtenue dans l'expérience 6.

[58]

TABLEAU VI. *Rapport entre la tension moyenne et l'équilibre des graphes complétés de la figure 2, lorsqu'ils sont définis au moyen de la définition par le graphe du degré d'équilibre local au point p et lorsque la force de $U = .50$*

Expériences 3, 4 et 5

L b	Q-1	Q-2	Q-3
1.00	2.62	2.01	2.27
.76	3.89	2.71	3.46
.53	4.48	3.95	3.50
.29	4.34	3.31	3.50
.06	4.47	4.44	3.34

Résumé

Cet article rapporte une série d'expériences destinées à évaluer certains perfectionnements de la théorie de l'équilibre de Heider proposés par Cartwright et Harary. En particulier, Cartwright et Harary utilisant la théorie mathématique des graphes généralisent la définition de l'équilibre de Heider de façon à pouvoir considérer des systèmes à 2 ou 3 entités et perfectionnent la définition de façon à traiter le problème du degré d'équilibre plutôt que la simple dichotomie entre équilibre et déséquilibre.

En tenant compte de l'utilisation de ces perfectionnements, les deux hypothèses de Heider sont reformulées comme suit :

- a) La magnitude des forces qui tendent à l'équilibre est en relation inverse du degré d'équilibre du système ;
- b) La magnitude de la tension créée par un système est en relation inverse du degré d'équilibre de ce système.

Dans des systèmes à trois entités où l'on suppose qu'il y a des relations + U parmi l'ensemble des paires d'entités, on trouva que les définitions par le graphe du degré d'équilibre total et du degré d'équilibre local au point p ordonnaient toutes deux les données de façon consistante avec les hypothèses révisées. Dans des systèmes à quatre entités où l'on supposait à nouveau qu'il y avait des relations + U parmi toutes les paires d'entités, on trouva que seule la définition par le graphe du degré d'équilibre - 3, local au point p ordonnait les données de façon consistante avec les hypothèses révisées. Plus particulièrement, dans ces expériences, les sujets prédisaient des relations A qui aboutissaient à des structures ayant le plus haut degré d'équilibre - 3 local, et ceci plus fréquemment que par hasard, et la tension dont ils firent état diminua à mesure qu'augmenta le degré d'équilibre des structures qu'ils prédisaient.

[59]

La question suivante fut posée : la théorie se trouverait-elle confirmée si l'on établissait expérimentalement des systèmes contenant des relations - U ? Les résultats obtenus à partir de plusieurs expériences indiquèrent que nous ne sommes pas arrivés à induire des relations - U. Toutefois on trouva que les données étaient consistantes avec les deux hypothèses révisées à condition que nous supposions que, dans ces expériences, des relations + U d'une force de .50 étaient établies. La consistance qui corrobora les formulations perfectionnées et généralisées de la théorie de Heider suggère le fait que la théorie de l'équilibre exprimée en termes de théorie du graphe apporte une base effective pour traiter des caractéristiques importantes des relations interpersonnelles.

Traduit par Dominique O'Connell

Références

CARTWRIGHT D., HARARY F, « *Structural balance : A generalization of Heider's theory.* » *Psychol. Rev.*, 1956, 63, 277-292

FESTINGER L. *A theory of cognitive dissonance.* Evanston, Row, Peterson, 1957.

HEIDER F. « *Attitudes and cognitive organization.* » *J. Psychol.*, 1946, 21, 107-112

HOROWITZ M., Lyons J., PERLMUTTER H. « *Introduction of forces in discussion groups.* » *Human Relations*, 1951, 4, 57-76.

JORDAN N. « *Behavioral forces that are function of attitudes and cognitive organization.* » *Human Relations*, 1953, 6, 273-287.

MARGOLIN J. B. *The effects of perceived cooperation or competition on the transfer of hostility.* Thèse de doctorat non publiée, Université de New York, 1954.

McGRATH J.E. *A study of phenomenal resolution of experimentally induced strain in cognitive structures.* Thèse de doctorat non publiée, Université de Michigan, 1955.

MELLINGER G.D. *Communication, consensus and interpersonal attraction.* Thèse de doctorat non publiée, Université de Michigan, 1955.

MORRISSETTE J. *Experiments on the theory of balance.* Thèse de doctorat non publiée, Université de Michigan, 1957.

NEWCOMB T.M. « *An approach to the study of communicative acts.* » *Psychol. Rep.*, 1953, 60, 393-404

OSGOOD G.E., TANNENBAUM P.H. « *The principle of congruity in the prediction of attitude change.* » *Psychol. Rep.*, 1955, 62, 42-55.

RUNKEL P.J. *Cognitive facilitation of communication effects.* Thèse de doctorat non publiée, Université de Michigan, 1956.

RUNKEL P.J. « *Equilibrium and pleasantness in interpersonal situation.* » *Human Relations*, 1956, 9, 375-382.

TAGIURI R. « *Studies in perception of interpersonal feelings.* » *Research Rev.*, Office of Naval Research, Department of the Navy, Washington, avril 1956, 15-21.

TAGIURI R., BALKE R. R., BRUNER. J. S. « *Some determinants of the perception of positive and negative feelings in others.* » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1953, 48, 585-592.

[60]

[61]

**Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.**

Première partie : Théories

4

“Communication sociale informelle.” *

Par Leon FESTINGER

Traduit par Ewa Weil

[Retour à la table des matières](#)

L'importance d'une théorie rigoureuse dans le développement et la formation des programmes de, recherche est de plus en plus reconnue aujourd'hui. Toutefois, il y a encore de très grands désaccords quant au degré exact auquel une formulation théorique doit être stricte et précise dans les différents stades du développement d'un corps de connaissance. Il y a certainement beaucoup de gens qui pensent qu'un peu de « théorisation » est trop vague et trop indéfini pour être d'une grande utilité. On avance également qu'une telle « théorisation » large et vague peut en fait être un obstacle au développement empirique d'un domaine de connaissance.

* Version française de l'article « Informal social communication ». *Psychological Review*, 1950, 17, 271-282. Publié avec l'autorisation de l'American Psychological Association, Washington.

D'autre part, il y a beaucoup de gens qui expriment leur mécontentement à l'égard de certaines théories très précises qui existent çà et là, car pour une raison ou pour une autre, une théorie précise et spécifique semble laisser en dehors le « vrai » problème psychologique. Ces personnes semblent plus intéressées par les aspects du problème que la théorie précise n'a pas encore touchés. De ce point de vue on avance qu'une théorisation trop précise et trop stricte peut également être un obstacle au développement empirique d'un domaine de connaissance. Il est probablement vrai que si une théorie devient trop précise trop tôt, elle peut avoir des tendances à devenir stérile.

Il est également probablement vrai que si une théorie reste trop longtemps trop vague et trop ambiguë cela peut être mauvais dans ce sens que l'on ne peut rien faire pour la réfuter ou pour la modifier. Cela signifie probablement que les théories, quand elles sont vagues, devraient être au moins exprimées sous une forme qui rende possible l'addition de précision au fur et à mesure que la connaissance augmente.

[62]

Cela signifie aussi probablement que la théorie devrait être à l'avant-garde, mais pas trop loin en avant des données, de manière à ce que l'on puisse éviter le piège d'une décision prématurée. Cela signifie certainement que les théories, qu'elles soient vagues ou précises, doivent se présenter sous une forme telle que les données empiriques puissent les influencer.

Cet article est un exposé des formulations théoriques qui ont été développées au cours de la direction d'un programme de recherche empirique et expérimentale sur la communication sociale informelle. Cela a émergé de nos résultats jusqu'à maintenant et en retour cela guide le cours futur du programme de recherche.

Ce programme de recherche s'occupe de trouver et d'expliquer les faits concernant la communication informelle spontanée entre personnes et les processus de communication. Il semblerait qu'une meilleure compréhension de la dynamique d'une telle communication mènerait en échange à une meilleure compréhension des divers modes de fonctionnement d'un groupe. Les théories et hypothèses présentées ci-dessous varient considérablement en précision, spécificité et degré auquel des données corroboratives existent. Toutefois, quel que soit le

stade de précision, les théories sont orientées empiriquement et sont susceptibles d'être testées.

Puisque nous nous intéressons au processus spontané des communications qui s'établissent durant le fonctionnement des groupes, nous devons d'abord différencier les divers types de communication selon les conditions théoriques qui donnent naissance aux tendances à communiquer. Il est plausible de supposer que séparer les sources ou origines des pressions à communiquer qui peuvent agir sur un membre d'un groupe nous fournira un domaine fructueux à étudier. Ce type de différenciation ou de classification n'est, bien sûr, adéquat que s'il mène à la séparation des domaines d'investigation conceptuellement clairs, à l'intérieur desquels la communication pourra être spécifiée par des lois, théoriques et empiriques.

Nous ne nous occuperons ici que de quelques-unes des sources de pression à communiquer, pour lesquelles nous avons été capables jusqu'ici de faire des progrès empiriques et théoriques. Nous nous baserons sur la théorie pour les considérer comme donnant naissance à des pressions à communiquer, et sur des hypothèses spécifiques en ce qui concerne les lois de communication émergeant de ces sources.

Pressions vers l'uniformité dans un groupe

Une source majeure des forces à communiquer est la pression vers l'uniformité qui peut exister à l'intérieur d'un groupe. Ce sont des pressions qui, pour une raison ou pour une autre, agissent dans le sens [63] que les membres d'un groupe sont d'accord concernant quelque dénouement ou se conforment à quelque schéma de comportement.

C'est formuler l'évidence, bien sûr, que de dire que ces pressions doivent être exercées au moyen d'un processus de communication parmi les membres du groupe. L'on doit également spécifier les conditions, à la fois au niveau conceptuel et opérationnel, dans lesquelles de telles pressions vers l'uniformité émergent, de manière à ce que, dans n'importe quelle situation spécifique, il soit possible de dire si oui ou non de telles pressions existent. Dans la discussion qui suit, nous nous baserons sur deux sources majeures de pressions vers l'uniformité, à savoir, la réalité sociale et la mobilité du groupe.

Réalité sociale

Les opinions, les attitudes et les croyances que les gens ont, doivent avoir une base sur laquelle celles-ci reposent pour être valides. Pour commencer, faisons abstraction des différentes bases de validité subjective de telles opinions, attitudes et croyances, et occupons-nous du continuum sur lequel on peut considérer qu'elles se trouvent. Nous pouvons appeler ce continuum une échelle du degré de réalité physique. À savoir, à une extrémité de ce continuum une dépendance complète de la réalité physique dont nous pourrions avoir un exemple tel que celui-ci : une personne regardant une surface pourrait penser que la surface est fragile ou elle pourrait penser que la surface est incassable. Elle peut très aisément prendre un marteau, frapper la surface et être très vite convaincue que l'opinion qu'elle a est correcte ou incorrecte. Après qu'elle ait cassé la surface avec un marteau, cela aura probablement peu d'impact sur son opinion si une autre personne lui dit que la surface est incassable. Il semblerait donc que là où il y a un haut degré de dépendance de la réalité physique pour la validité subjective des opinions ou croyances de quelqu'un, la dépendance à l'égard d'autres personnes pour la confiance à avoir dans ces opinions ou croyances est très faible.

À l'autre extrémité du continuum où la dépendance de la réalité physique est basse ou nulle, nous pourrions avoir un exemple tel que celui-ci : une personne considérant les résultats d'une élection nationale pense que si le perdant avait gagné, les choses auraient été d'une certaine manière bien meilleures qu'elles ne le sont. De quoi dépend la validité subjective de cette croyance ? Elle dépend dans une large mesure du fait que d'autres personnes partagent ou non son opinion et pensent de la même manière. S'il y a d'autres personnes autour d'elle qui croient la même chose, alors son opinion est pour elle valide. S'il n'y a personne d'autre qui croit la même chose, alors son opinion, dans le même sens, n'est pas valide. Ainsi, là où la dépendance de la réalité physique est [64] basse, la dépendance de la réalité sociale est, de manière correspondante, haute. Une opinion, une croyance, une attitude, est « correcte », « valide » et « adaptée » dans la mesure où elle est ancrée dans un groupe qui a des croyances, attitudes et opinions simi-

lares. Cette considération toutefois ne peut pas être complètement généralisée. Il n'est évidemment pas nécessaire pour valider l'opinion de quelqu'un que tout le monde pense de la même manière. Il est seulement nécessaire que les membres du groupe auquel il réfère cette opinion ou attitude pensent de la même manière. Il n'est pas nécessaire pour un membre du Ku-Klux-Klan que les libéraux du Nord soient d'accord avec lui sur son attitude à l'égard des Noirs, mais il est éminemment nécessaire qu'il y ait d'autres personnes qui soient également des membres du Ku-Klux-Klan et qui soient d'accord avec lui. La personne qui n'est pas d'accord avec lui est vue comme différente de lui et n'est pas une référence adéquate pour son opinion. Le problème qui consiste à définir de manière indépendante quels groupes sont et quels groupes ne sont pas des groupes de référence appropriés pour un individu particulier, pour une opinion ou une attitude particulière, est un problème difficile. Un groupe de référence approprié tend à être un groupe qui partage les opinions et les attitudes d'une personne et les gens tendent à se *déplacer vers* de tels groupes et hors des groupes qui ne sont pas d'accord avec eux.

Il apparaît de la discussion qui précède que, s'il existe un écart dans l'opinion, l'attitude ou la croyance parmi des gens qui sont membres d'un groupe de référence approprié, des pressions à communiquer vont surgir. Il découle également que, moins la « réalité physique » rentre en jeu pour valider l'opinion ou la croyance, plus grande sera l'importance du référent social, le groupe, et plus grandes seront les pressions à communiquer.

Locomotion de groupe

Des pressions vers l'uniformité parmi les membres d'un groupe, peuvent surgir du fait qu'une telle uniformité est désirable ou nécessaire pour le groupe dans son mouvement vers un but. Dans de telles circonstances il y a un certain nombre de choses que l'on peut dire au sujet de l'ampleur des pressions vers l'uniformité.

a) Elles seront plus grandes dans la mesure où les membres perçoivent que le mouvement du groupe sera facilité par l'uniformité.

b) Les pressions vers l'uniformité seront également d'autant plus grandes que les divers membres seront plus dépendants à l'égard du groupe pour atteindre leurs buts. La dépendance du membre par rapport à son groupe est déterminée entre autres par le degré de facilité avec laquelle il peut lui substituer d'autres groupes qui permettraient d'atteindre des buts individuels ou de groupe.

[65]

Nous nous sommes basés sur deux sources de pressions vers l'uniformité parmi les membres de groupes. Les mêmes lois empiriques devraient s'appliquer aux communications résultant de pressions vers l'uniformité sans regard aux raisons particulières de l'existence des pressions.

Nous énumérons maintenant un ensemble d'hypothèses concernant la communication qui résulte des pressions vers l'uniformité.

Hypothèses sur la communication résultant des pressions vers l'uniformité

Les communications émergeant des pressions vers l'uniformité dans un groupe peuvent être considérées comme des communications « instrumentales ». C'est-à-dire, la communication n'est pas une fin en soi mais plutôt un moyen par lequel celui qui communique espère influencer la personne à laquelle il s'adresse, de manière à réduire la divergence existant entre eux. Nous examinerons donc les déterminants de : a) quand un membre communique, b) à qui il communique, c) les réactions du récepteur de la communication.

a) Déterminants de l'ampleur de la pression à communiquer.

Hypothèse 1a : Dans un groupe, la pression ressentie par les membres qui communiquent avec d'autres membres du groupe en ce qui concerne l'« item x » augmente de façon monotone avec l'augmentation de la divergence perçue par les membres du groupe sur l'opinion concernant l'« item x ».

Si l'on se souvient que nous ne considérons que la communication résultant des pressions vers l'uniformité, il est clair que, s'il n'y a pas de divergences d'opinion, c'est-à-dire que si l'uniformité existe déjà dans le groupe, il n'y aura pas de pression à communiquer. Il serait plausible de s'attendre à ce que la force à communiquer augmente rapidement à partir de O, au fur et à mesure que l'on s'éloigne de l'uniformité.

Hypothèse 1b : *La pression ressentie par un membre du groupe à communiquer avec les autres membres du groupe, en ce qui concerne l' « item x », augmente de façon monotone avec l'augmentation du degré de pertinence de l' (i item x » par rapport au fonctionnement du groupe.*

Si l' « item x » n'est pas important pour le groupe dans le sens qu'il n'est associé à aucune des valeurs ou des activités qui sont les bases de l'existence du groupe, ou s'il est plus ou moins inconséquent pour la mobilité du groupe, alors il devrait y avoir peu ou pas de pressions à communiquer, même quand il y a des divergences d'opinion perçues. À mesure que l' « item x » devient plus important pour le groupe (plus pertinent), les tendances à communiquer, quelle que soit la divergence perçue, devraient augmenter.

[66]

On peut trouver des preuves corroborant cette hypothèse dans une expérience de Schachter (1951) où la discussion était expérimentalement pertinente pour quelques groupes, et non pertinente pour d'autres. Il est clair, d'après les données, que là où la discussion était pertinente par rapport au fonctionnement du groupe il existait des pressions plus fortes à communiquer et à influencer les autres membres. Quand le résultat est pertinent, les membres font des contributions individuelles plus longues à la discussion, il y a beaucoup moins de pauses prolongées pendant la discussion.

Hypothèse 1c : *La pression ressentie par les membres d'un groupe à communiquer avec les autres, en ce qui concerne l' « item x », augmente de façon monotone avec l'augmentation de la cohésion du groupe.*

La cohésion du groupe est définie ici comme la résultante de toutes les forces agissant sur les membres pour qu'ils restent dans le groupe. Ces forces peuvent dépendre de l'attraction ou de la non-attraction exercée par le prestige du groupe, les membres du groupe ou les activités dans lesquelles celui-ci est engagé. Si l'attraction totale vers le groupe est nulle, il ne devrait pas émerger de pressions à communiquer ; les membres peuvent aisément quitter le groupe ou y rester. À mesure que les forces à demeurer dans le groupe augmentent (étant donné des divergences perçues d'opinion et étant donné une certaine pertinence de l'item par rapport au fonctionnement du groupe), les pressions à communiquer vont augmenter.

Les données d'une expérience de Back (1951) étayaient cette hypothèse. Dans cette expérience, on créait expérimentalement des groupes à haute cohésion et à basse cohésion, en utilisant trois sources différentes d'attraction : l'amitié pour les membres, le prestige attaché à l'appartenance, et la possibilité de recevoir une récompense pour une performance dans l'activité du groupe. Pour chacun de ces trois types d'attraction vers le groupe, des groupes étaient jugés plus cohésifs que des groupes correspondants, à cause de leur rythme plus intense de discussion. De plus, sauf pour les groupes où l'attraction était la possibilité de récompense (peut-être voulaient-ils en finir et obtenir la récompense), les groupes à haute cohésion essayaient, beaucoup plus que les groupes à basse cohésion, d'influencer le groupe. En bref, des groupes hautement cohésifs, ayant de plus fortes pressions à la communication, discutaient le résultat à un rythme plus rapide, et essayaient d'exercer plus d'influence.

b) Déterminants du choix du récepteur pour les communications.

Hypothèse 2a : La pression à communiquer à propos de l'« item x », avec un membre particulier du groupe, augmentera à mesure qu'augmente la divergence d'opinion entre ce membre et celui qui communique.

Nous avons déjà émis l'idée, dans l'hypothèse *i a*, que la pression à la communication en général augmentera à mesure que la non-uniformité [67] perçue dans le groupe augmente. De plus, la pression

à communiquer sera plus forte à l'égard de ceux dont les opinions sont différentes des siennes, et sera nulle, bien sûr, envers les membres du groupe qui à ce moment partagent l'opinion de celui qui communique. En d'autres termes, les gens auront tendance à communiquer, à l'intérieur des groupes, avec ceux dont les opinions sont les plus différentes des leurs.

Cette hypothèse est clairement corroborée par un certain nombre d'études. Dans l'expérience de Schachter (1951) mentionnée précédemment, la distribution des opinions exprimées dans le groupe était toujours la suivante : la plupart des opinions des membres étaient groupées dans un champ avec peu de différence entre elles, alors qu'un membre, le déviant, avait et maintenait un point de vue extrêmement divergent. Les communications vers le membre ayant un point de vue divergent étaient cinq fois plus importantes que celles adressées aux autres. Dans une expérience de Festinger et Thibaut (1951), la situation de discussion était telle que les opinions des membres à propos du résultat couvraient une large étendue. De manière invariable, 70% à 90% des communications étaient adressées à ceux qui avaient des opinions se situant aux extrêmes de cette distribution. La courbe du nombre de communications reçues décline très rapidement à mesure que l'opinion du récepteur s'éloigne des extrêmes de la distribution. L'hypothèse semblerait être bien étayée.

Hypothèse 2b : La pression à communiquer au sujet de l' « item x » à une personne particulière dans la mesure où elle n'est pas un membre du groupe ou dans la mesure où elle n'est pas voulue comme tel.

De l'hypothèse précédente, il s'ensuit que les communications tendront à être adressées principalement à ceux qui ont des opinions extrêmes à l'intérieur du groupe. La présente hypothèse, en effet, soutient que de telles relations ne s'appliqueront qu'à l'intérieur de groupes psychologiques, c'est-à-dire d'assemblées de personnes qui existent psychologiquement comme des groupes pour les membres. Les communications auront tendance à ne pas être adressées à ceux qui ne sont pas membres du groupe.

Les études de Schachter (1951) et de Festinger et Thibaut (1951) étayaient cette hypothèse. Dans l'expérience de Schachter, les membres du groupe, qui ne veulent pas que la personne dont le point de vue est extrêmement divergent reste dans le groupe, tendent à arrêter de communiquer avec elle vers la fin de la discussion. Dans l'expérience de Festinger et Thibaut, quand les sujets perçoivent les personnes présentes comme étant différentes et ayant une grande variété d'intérêts, une tendance à moins communiquer vers les sujets extrêmes apparaît dans la deuxième moitié de la discussion, après que le processus de rejet ait eu le temps de se développer. En bref, la communication vers [68] ceux qui ont des opinions différentes diminue s'ils sont perçus comme n'étant pas des membres du groupe psychologique.

Hypothèse 2c : La pression à communiquer l'« item x » à un membre particulier augmentera à mesure que l'on se rendra compte que la communication changera l'opinion de ce membre dans la direction désirée.

Une communication qui émerge à cause de l'existence de pressions vers l'uniformité est faite pour exercer une force sur le récepteur dans une direction particulière, c'est-à-dire pour le pousser à changer son opinion de manière à ce qu'il soit plus étroitement d'accord avec celui qui communique. Si un membre est perçu comme très résistant au changement d'opinion, la pression à communiquer avec lui décroît. S'il semble qu'un membre particulier changera, à la suite d'une communication, dans le sens d'un accroissement de la divergence entre lui et celui qui communique, il existera une pression à ne pas communiquer avec lui. Ainsi dans de telles conditions, il y aura des tendances à *ne pas* communiquer cet item particulier à ce membre. Il y a quelque corroboration de cette hypothèse. Lorsque, dans une discussion verbale en face à face, il existe une gamme d'opinions, les facteurs auxquels l'hypothèse se réfère doivent être particulièrement importants pour les membres dont les opinions sont moyennes. Une communication destinée à influencer le membre extrême, afin qu'il se rapproche du milieu, peut en même temps pousser le membre se trouvant à l'autre extrémité à s'éloigner du milieu. On devrait donc s'attendre, d'après cette hypothèse, à ce que ceux ayant des opinions se situant au milieu communiquent moins (à cause du conflit), et adressent moins de communica-

tions au groupe dans son entier (ils essayeront de n'influencer qu'une personne à la fois).

On a fait un certain nombre d'observations pour vérifier cette hypothèse. Des groupes formés de psychologues cliniciens, qui engageaient des discussions afin de reconsidérer les différences d'évaluations sur des postulants, ont été observés. On a en tout observé 147 de ces discussions, où l'opinion d'un membre au moins se situait au milieu de la gamme considérée. Tandis que ceux qui avaient des opinions extrêmes émettaient une moyenne de 3,16 unités de communication (nombre de communications pondéré par la longueur de la communication), ceux qui avaient des opinions se situant au milieu n'émettaient qu'une moyenne de 2,6 unités de communication. Alors que ceux qui avaient des opinions extrêmes adressaient 38% de leurs communications au groupe en son entier, ceux ayant des opinions centrales n'adressaient que 29% de leurs communications à chacun.

c) Déterminants de changement dans le récepteur d'une communication.

Hypothèse 3a : La quantité de changement d'opinion résultant du fait de recevoir une communication augmentera à mesure que la pression vers l'uniformité dans le groupe augmente.

[69]

Il y a deux facteurs distincts qui contribuent à l'effet énoncé dans l'hypothèse. Plus la pression vers l'uniformité est grande, plus grande sera la quantité d'influence exercée par les communications et, par conséquent, plus grande sera l'ampleur du changement auquel on peut s'attendre. Mais l'existence de pressions vers l'uniformité ne se montrera pas seulement dans des essais accrus pour changer les opinions des autres, les pressions vers l'uniformité produiront également une plus grande latitude au changement parmi les membres du groupe. En d'autres termes, on peut arriver à l'uniformité en changeant les opinions des autres et/ou en changeant ses propres opinions. Ainsi l'on peut s'attendre à ce que, avec une pression accrue vers l'uniformité, il y ait une moindre résistance au changement de la part des membres ;

les deux, facteurs contribueront à produire un plus grand changement d'opinion quand la pression vers l'uniformité est plus grande.

Des preuves pour corroborer cette hypothèse se trouvent dans l'expérience de Festinger et Thibaut (1951). Dans cette expérience, on induisait expérimentalement trois degrés de pression vers l'uniformité dans différents groupes, indépendamment du problème discuté par le groupe parmi deux problèmes ; indépendamment de la manière dont ils percevaient le groupe au point de vue de l'homogénéité de sa composition, les résultats ont montré d'une manière consistante que les groupes à haute pression ont changé le plus, puis les groupes à pression moyenne ; enfin les groupes avec une faible pression changent le moins, ceci dans la direction de l'uniformité. Bien que les deux facteurs contribuant à cet effet ne puissent pas être séparés dans les données, leur effet conjugué est clair et sans équivoque.

Hypothèse 3b : La quantité de changement d'opinion résultant de la réception d'une communication augmentera à mesure qu'augmentera, pour le récepteur, la force le poussant à demeurer dans le groupe.

Dans la mesure où un membre souhaite rester dans le groupe, le groupe a un pouvoir sur ce membre. Nous entendons par pouvoir cette capacité à produire un changement réel dans les opinions et les attitudes, et pas simplement le changement de comportement manifeste qui peut également être produit au moyen de menace manifeste. Si une personne est incapable de quitter un groupe à cause de restrictions venant de l'extérieur, le groupe peut alors utiliser des menaces pour changer le comportement manifeste. Des changements voilés dans les opinions et les attitudes ne peuvent toutefois être produits par un groupe qu'en vertu des forces agissant sur le membre pour qu'il reste dans ce groupe. De manière évidente, la force maximum que le groupe peut induire de façon satisfaisante à l'égard d'un membre ne peut pas être supérieure à la somme des forces agissant sur ce membre pour qu'il reste dans le groupe. Plus la force résultante à rester dans le groupe est grande, plus efficaces seront les essais d'influencer le membre.

Cette hypothèse est corroborée par deux études distinctes. Festinger, Schachter et Back (1950) ont étudié la relation entre la cohésion de groupes sociaux dans un projet d'habitation (à quel point le groupe était attirant pour ses membres), et de quelle manière était effectivement maintenue une norme de groupe pertinente par rapport au fonctionnement du groupe. On obtient une corrélation de .72 entre ces deux variables. En d'autres termes, plus l'attraction du groupe sur les membres est grande, plus la quantité d'influence que le groupe peut exercer sur ses membres de façon satisfaisante est grande, avec pour résultat qu'il existe une plus grande conformité dans les attitudes et le comportement au sein des groupes à plus forte cohésion.

Back (1951) a réalisé une expérience de laboratoire créée spécifiquement pour vérifier cette hypothèse. Il a créé, expérimentalement, au moyen d'instructions plausibles données aux sujets, des groupes à haute et basse cohésion ; c'est-à-dire des conditions dans lesquelles les membres étaient fortement attirés par le groupe, et d'autres dans lesquelles l'attraction pour le groupe était relativement faible. On donnait aux sujets, commençant avec des interprétations différentes du même matériel, la possibilité de discuter le problème. Indépendamment de la source d'attraction vers le groupe (Back a utilisé trois types différents d'attraction dans chacune des conditions, haute et basse cohésion), les sujets dans les groupes à forte cohésion influençaient les opinions, les uns des autres, plus que les sujets dans les groupes à basse cohésion. En bref, plus le degré d'attraction vers le groupe était grand, plus grande était la quantité d'influence réellement exercée.

Hypothèse 3c : La quantité de changement d'opinion résultant de la réception de la communication concernant l'« item x » diminuera d'autant plus que les opinions et les attitudes impliquées seront ancrées dans les appartenances à un autre groupe, ou bien du fait que celles-ci répondront à des besoins importants pour la satisfaction de la personne.

Si l'opinion qu'une personne a formée sur une question est soutenue dans un autre groupe que celui qui essaye de l'influencer, cette personne sera plus résistante à l'essai d'influence. D'autres sources de

résistance à l'influence viennent sans aucun doute de facteurs de personnalité, de besoins de l'Ego et d'autres sources similaires.

La preuve spécifique étayant cette hypothèse est plutôt fragmentaire. Dans l'étude sur les groupes sociaux dans un projet d'habitation par Festinger, Schachter et Back (1950), on demandait aux résidents si leur vie sociale se situait principalement en dehors de cet habitat ou non. Parmi ceux qui se conformaient aux normes de leurs groupes sociaux dans le cadre du projet, 85% déclarèrent que leur vie sociale était essentiellement concentrée dans le projet. Moins de 50% parmi ceux qui ne se conformaient pas aux normes du groupe social à l'intérieur [71] du projet déclarèrent toutefois que leur vie sociale était essentiellement concentrée sur le projet. Il est probable qu'ils étaient capables de résister aux influences en provenance du projet lorsque leurs opinions et attitudes étaient soutenues par des groupes extérieurs.

Les expériences de Schachter (1951) et de Festinger et Thibaut (1951) utilisaient le même problème de discussion, dans des situations légèrement différentes. Dans l'expérience précédente, les sujets s'identifiaient eux-mêmes et soutenaient verbalement leurs opinions au cours d'une discussion face à face. Dans cette dernière expérience, les sujets étaient anonymes et ne communiquaient qu'au moyen de messages écrits, pour lesquels l'émetteur du message n'était pas identifié. Dans ces conditions, on a observé beaucoup plus de changements d'opinion que dans le cas de la discussion verbale ouverte, bien que moins de temps se, fût écoulé en discussion quand ils s'envoyaient des messages. Cette différence dans la quantité de changement d'opinion est probablement due aux réactions défensives de l'Ego déclenchées par le fait de s'engager de manière ouverte et de défendre ses opinions dans un groupe face à face.

d) Déterminants de changement dans la relation entre membres.

Hypothèse 4a : La tendance à changer la composition du groupe psychologique (poussée des membres hors du groupe) augmente à mesure qu'augmente la divergence perçue d'opinion.

Nous avons déjà discuté de deux réactions que présentent les membres d'un groupe en réponse aux pressions à l'uniformité, à savoir : essayer d'influencer les autres et être plus disposés à être influencés. Il existe encore une troisième réaction qui sert à faire avancer vers l'uniformité. On peut arriver à l'uniformité en rejetant ceux dont les opinions divergent par rapport au groupe et en redéfinissant ainsi qui est et qui n'est pas dans le groupe psychologique. Plus grande est la divergence entre l'opinion de quelqu'un et l'opinion d'une autre personne, plus fortes sont les tendances à exclure l'autre personne du groupe psychologique.

Effectivement, les membres des groupes ont tendance à rejeter ceux dont les opinions sont divergentes. Dans l'étude de groupes sociaux à l'intérieur d'un projet d'habitation, Festinger, Schachter et Back (1950) trouvèrent que ceux qui ne se conformaient pas aux normes de leur groupe social étaient sous-choisis dans un test sociométrique, c'est-à-dire qu'ils mentionnaient plus de personnes comme étant leurs amis qu'ils n'étaient choisis en retour. Schachter (1951) a réalisé spécifiquement une expérience pour vérifier si oui ou non des membres du groupe étaient rejetés simplement pour ne pas avoir été d'accord sur une question. Des participants payés dans des groupes émettent des opinions divergentes ou convergentes, selon les instructions qu'on leur avait données. Dans tous les groupes le participant payé qui émettait une opinion divergente sur une question était rejeté dans un questionnaire [72] post-réunion concernant ceux que l'on voulait voir rester dans le groupe. Les mêmes participants payés, quand ils émettaient des opinions conformistes dans d'autres groupes, n'étaient pas rejetés.

Hypothèse 4b : Quand il existe un non-conformisme, la tendance à changer la composition du groupe psychologique augmente en même temps qu'augmente la cohésion du groupe, et à mesure qu'augmente la pertinence du problème pour le groupe.

Nous avons discuté antérieurement l'augmentation des pressions à communiquer avec l'augmentation de la cohésion et de la pertinence de la question. De manière similaire, ces deux variables affectent la tendance à rejeter des personnes hors du groupe pour non-

conformisme. Théoriquement, nous devrions nous attendre à ce que toute variable affectant la pression à communiquer (qui provient des pressions vers l'uniformité) affecte également la tendance à rejeter les non-conformistes d'une manière similaire. En d'autres termes, l'augmentation de la pression à communiquer en ce qui concerne un item ira de pair avec la tendance accrue à rejeter des personnes n'étant pas d'accord en ce qui concerne cet item.

L'expérience précédemment mentionnée de Schachter (1951) était conçue pour tester cette hypothèse par une variation expérimentale de cohésion et de pertinence dans des groupes de clubs. Dans cette expérience les groupes les plus cohésifs rejettent plus les non-conformistes que les groupes moins cohésifs, et les groupes où la question débattue est, pertinente rejettent plus les non-conformistes que les groupes où la question n'est pas très pertinente par rapport au fonctionnement du groupe. Les groupes où la cohésion était basse et où la question n'était pas très pertinente montrent peu, s'ils en montrent, de tendance à rejeter le déviant.

Les pressions à changer la position de quelqu'un dans un groupe

Une autre source importante de pressions à communiquer est la pression qui agit sur les membres des groupes pour la locomotion (changer leur position) dans leur groupe ou pour passer d'un groupe à un autre. De telles pressions à la mobilité peuvent provenir de l'attraction qu'exercent des activités associées à une position différente ou du statut de cette position, etc. Ainsi un nouveau membre d'un groupe peut souhaiter devenir un personnage plus central dans le groupe, un membre d'une organisation peut souhaiter s'élever dans la hiérarchie statutaire, un membre d'une firme peut vouloir être promu, ou bien un membre d'un groupe minoritaire peut désirer être accepté par le groupe majoritaire. Tous ces cas sont des exemples de pressions à la mobilité dans une structure sociale.

[73]

L'existence d'une pression agissant sur une personne dans une direction spécifique détermine certainement son comportement dans cette direction. Là où la mobilité dans la direction désirée n'est pas possible, du moins temporairement, il existera une pression à communiquer dans cette direction. L'existence d'une pression dans une direction spécifique produira un comportement dans cette direction. Un tel type de comportement se retrouvera dans la communication. Cette hypothèse n'est pas très différente de l'hypothèse avancée par Lewin (1940) pour rendre compte du rappel plus grand des activités interrompues.

Une expérience de Thibaut (1950) tend à corroborer cette analyse théorique. Il créa dans son expérience deux groupes, l'un à haut statut et privilégié, l'autre à bas statut et sous-privilégié. Ces deux groupes, égaux par ailleurs, fonctionnaient ensemble afin que les membres du groupe à haut statut puissent paraître attrayants. Le groupe à bas statut fonctionnait surtout en tant que serviteur. Il était clair que s'exerçaient des pressions sur les membres du groupe à bas statut pour passer dans l'autre groupe. À mesure que la position privilégiée du groupe à haut statut devint plus claire, la quantité de communications émanant de l'équipe à bas statut vers le groupe à haut statut augmenta. Le nombre de communications des membres du groupe à haut statut vers le groupe à bas statut décru de manière correspondante. Quand, dans quelques groupes, la relation de statut et de privilège entre les deux équipes fut inversée vers la fin de l'expérience, réduisant ainsi les forces à la mobilité dans l'autre groupe, le nombre de communications à cet autre groupe décru de manière correspondante.

On trouve une confirmation supplémentaire dans une expérience préliminaire conduite par Back *et al.* (1950), orientée surtout méthodologiquement. Dans cette expérience on implantait de nouveaux items d'information chez des personnes à différents niveaux de la hiérarchie dans une organisation en fonctionnement. Des données sur la transmission de chacun des items d'information furent obtenues grâce à des coopérateurs à l'intérieur de l'organisation qui étaient choisis de manière à couvrir tous les niveaux et toutes les sections à l'intérieur de cette organisation. Ces coopérateurs enregistraient tous les cas de communication qui venaient à leur attention. Parmi dix-sept actes de communication enregistrés de cette manière, onze étaient dirigés vers le haut de la hiérarchie, quatre vers quelqu'un du même niveau et deux

seulement étaient dirigés vers le bas. L'existence de pressions à se diriger vers le haut, dans une telle organisation hiérarchique, peut être considérée comme acquise. La grande masse, des communications enregistrées allaient dans la même direction que les pressions à la mobilité. En considérant la communication entre membres de structures sociales différenciées, il est important également de rendre compte des obstacles à la communication.

[74]

Un contact peu fréquent dans le cours ordinaire des événements tend à ériger des obstacles à la communication. Il est sans aucun doute plus facile de communiquer un item donné à une personne que l'on voit fréquemment ou à une personne à qui l'on a communiqué des items similaires dans le passé. La structuration des groupes de type hiérarchisé, amas sociaux ou similaires, tend sans aucun doute à restreindre la quantité et le type de contact entre membres à certains niveaux du groupe, et restreint, sans aucun doute également, le contenu de la communication entre de tels niveaux dans le cours ordinaire des événements. Ces restrictions érigent des obstacles à certains types de communication.

Il y a quelques données qui tendent à spécifier quelques obstacles à la communication. Dans une étude de Festinger, Cartwright *et al.* (1948), portant sur la communication d'une rumeur spontanée dans une communauté, on a trouvé que l'intimité et l'amitié tendent à accroître l'aisance de la communication. Les gens qui avaient plus d'amis dans le projet entendaient la rumeur plus souvent que ceux qui n'y avaient que des connaissances. Ceux qui avaient peu d'amis ou de connaissances entendaient la rumeur moins souvent. En même temps, ce facteur d'intimité n'était pas lié à la fréquence de relais de la rumeur vers les autres. En d'autres termes, le peu de liens n'était pas relié à la pression à communiquer mais semblait fonctionner comme un obstacle à la communication.

Il y a également quelques preuves que la simple perception de l'existence d'une hiérarchie érige des obstacles à la communication entre niveaux. Kelley (1951) créa expérimentalement une hiérarchie à deux niveaux engagée dans une tâche de résolution de problème pendant laquelle il est possible de communiquer à l'intérieur et entre les niveaux. Il y avait également des groupes contrôle avec la même si-

tuation de tâche mais sans statut différentiel entre les deux sous-groupes. Dans ces conditions il y avait plus de communication entre les sous-groupes contrôle que lorsqu'il y avait un statut différentiel mis en jeu.

Il semble que dans une hiérarchie, il y ait également des obstacles à communiquer l'hostilité vers le haut quand cette hostilité est dirigée vers ceux qui sont aux niveaux supérieurs. Dans la même expérience de Kelley, il y avait beaucoup de critique à l'égard de *l'autre groupe*, exprimée à la fois par les membres à haut et à bas statuts. La proportion des expressions critiques dirigées vers le haut par le groupe à bas statut est toutefois moindre que la proportion dirigée vers le bas par les groupes à haut statut.

[75]

Expérience émotionnelle

Une importante variété de communications résulte sans aucun doute de l'existence d'un état émotionnel chez celui qui communique. L'existence de joie, colère, hostilité, etc. semble produire des pressions à communiquer. Il semble que les communications résultant de l'existence d'un état émotionnel soient consommatoires plutôt qu'instrumentales.

Par communication instrumentale nous entendons une communication pour laquelle la réduction de pression à communiquer dépend de l'effet de la communication sur le récepteur. Ainsi dans la communication résultant de pressions vers l'uniformité dans un groupe, le simple fait qu'une communication soit faite n'affecte pas la pression à communiquer. Si l'effet a été de changer le récepteur de telle manière qu'il soit plus d'accord avec celui qui communique, la pression à communiquer, sera réduite. Si le récepteur change dans la direction opposée, la pression à communiquer avec lui sera augmentée.

Par communication consommatoire nous entendons une communication dans laquelle la réduction de la pression à communiquer se produit comme un résultat de l'expression et ne dépend pas de l'effet qu'elle a sur le récepteur. Certainement, dans le cas de telles commu-

nications, la réaction du récepteur peut introduire dans la situation de nouveaux éléments qui affecteront la pression à communiquer, mais l'essence d'une communication consommatoire, c'est que la simple expression réduit la pression à communiquer.

En ce qui concerne spécifiquement la communication de l'hostilité et de l'agression, on en a dit beaucoup de choses concernant sa nature consommatoire. Les théories psychanalytiques de la catharsis en particulier développent la notion que l'expression de l'hostilité réduit l'état émotionnel de la personne. Il y a eu, toutefois, très peu de travail expérimental sur ce problème. L'expérience de Thibaut, mentionnée ci-dessus, dans laquelle il a créé une relation « privilégié, sous-privilégié » entre deux groupes égaux, fournit quelques données sur ce point. Les membres des groupes « sous-privilégiés » qui exprimaient leur hostilité à l'égard des groupes « privilégiés » montraient ensuite moins d'hostilité résiduelle envers ceux-ci dans les questionnaires post-expérimentaux. Il n'y a toutefois pas de contrôle de la réaction des récepteurs de communications hostiles, ni des perceptions des communicants sur ces réactions. Une expérience est maintenant en cours, elle essayera de clarifier quelques-unes des relations qui comportent ces états émotionnels positifs et négatifs.

[76]

Résumé

Une série d'hypothèses interreliées a été présentée pour tenir compte de données sur la communication sociale informelle recueillie au cours d'un certain nombre d'études. Les données proviennent d'études sur le terrain et d'expériences de laboratoire construites spécifiquement pour tester les hypothèses.

On a considéré trois sources de pressions à communiquer :

a) La communication provenant de pressions vers l'uniformité dans un groupe. Ici nous avons considéré des déterminants de l'ampleur de la pression à communiquer, le choix du récepteur de la communica-

tion, l'ampleur du changement chez le récepteur, et l'ampleur des tendances à rejeter les non-conformistes.

b) Les communications provenant des pressions à la mobilité dans une structure sociale. Ici nous avons considéré les communications dans la direction d'une mobilité bloquée et des obstacles à la communication émergeant de structures sociales différenciées.

c) Les communications provenant de l'existence d'états émotionnels. Dans ce domaine, les données manquent presque complètement. On a fait quelques distinctions théoriques et une expérience est maintenant en cours dans ce domaine.

Traduit par Ewa Weil

Références

BACK K. W. « The exertion of influence through social communication. » *J. Abnorm. Soc. Psychol*, 1951, 46, 9-23.

BACK K. W., FESTINGER L., HYMOVITCH B., KELLEY H.H., SCHACHTER S., THIBAUT J. « The methodological problems of studying rumor transmission. » *Human Relations*, 1950, 4, 307-312.

FESTINGER L., CARTWRIGHT D. *et al.* « A study of a rumor : Its origin and spread. » *Human Relations*, 1948, 1, 464-486.

FESTINGER L., SCHACHTER S., BACK K. *Social pressure in informal group; A study of a housing project.* New York, Harper, 1950.

FESTINGER L., THIBAUT J. « Interpersonal communication in small groups. » *J. Abnorm. Soc. Psychol*, 1951, 46, 92-99.

KELLEY H. H. « Communication in experimentally created hierarchies. » *Human Relations*, 1951, 4, 39-56.

LEWIN K. « Studies in topological and vector psychology. I : Formalization and progress in psychology. » *Univ. of Iowa Studies in Child. Welf*, 1940, 16, 3, 9-42.

SCHACHTER S. « Deviation, rejection and communication. » *J. Abnorm. Soc. Pycbol*, 1951, 46, 190-207.

THIBAUT J. « An experimental study of cohesiveness of under-privileged groups. » *Human Relations*, 1950. 3, 251-278.

[77]

**Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.**

Première partie : Théories

5

“Théorie des processus de comparaison sociale.” *

Par **LÉON FESTINGER**

Traduit par Juliette Labin

[Retour à la table des matières](#)

Cet article est une élaboration plus avancée de notre théorie déjà publiée sur les processus d'influence dans les groupes sociaux (Festinger, 1950). En élargissant cette théorie, nous parvenons à montrer que le processus de comparaison sociale s'applique à des domaines autres que celui de la formation d'opinions.

Plus précisément, nous nous proposons de montrer qu'elle peut s'appliquer également à l'appréciation et à l'évaluation des aptitudes personnelles de l'individu et non plus seulement à ses opinions.

En psychologie sociale une théorie ou même une simple hypothèse se juge généralement en termes de « plausibilité ». Qu'elle soit « plausible » veut en fait le plus souvent dire qu'elle s'accorde avec une sorte d'intuition, ou avec le simple bon sens. Si l'on considère les choses de

* Version française de l'article « A theory of social comparison processes ». *Human Relations*, 1954, 7, 117-140.

cette manière, la théorie que nous présentons ici est peu « plausible ». Elle a cependant à son actif de fournir une explication à un très grand nombre de données expérimentales et de donner lieu à des théories secondaires également vérifiables expérimentalement.

Pour vérifier les hypothèses qu'impliquait l'extension de notre théorie, nous avons mis au point trois expériences (Dreyer, 1953 ; Festinger, Torrey, Willerman, 1954 ; Hoffman, Festinger, Lawrence, 1954). Elles la corroborent toutes très correctement.

Nous allons exposer la théorie et donner en parallèle les résultats qui s'y rapportent.

Hypothèse I

Il existe chez tout homme une tendance à évaluer ses opinions et ses aptitudes personnelles.

[78]

Même si, au premier abord, opinions et aptitudes semblent des notions fort différentes, il existe entre les deux un lien étroit et fonctionnel. En effet opinions et aptitudes affectent le comportement humain dans une action coordonnée. Le potentiel cognitif d'un homme (ses opinions et ses croyances) touche à la situation dans laquelle il se trouve ainsi que son évaluation de ce qu'il est capable de faire dans cette situation (ses aptitudes) va influencer son comportement. Le fait d'avoir des opinions fausses ou de mal évaluer ses aptitudes peut lui être nuisible ou même, dans certains cas, fatal.

Avant de poursuivre, il importe de préciser la distinction que nous établissons entre opinion d'une part et évaluation d'aptitudes d'autre part.

Au premier abord, on pourrait croire que le fait d'évaluer une aptitude est une opinion. Il est évident que les aptitudes d'un individu donné se manifestent dans des performances qui sont censées les incarner. Mais le rapport entre l'aptitude et la performance est plus ou moins net : il varie depuis le cas où il n'existe aucun critère évident de classement jusqu'à celui où l'on peut ordonner avec précision les performances représentant une aptitude bien définie.

Dans le premier cas, l'idée que l'individu se fait de son aptitude ressemble à toutes ces opinions qu'il est impossible de référer à une « réalité objective ». Ainsi l'idée que se fait un homme de son talent à écrire de la poésie dépend, dans une large mesure, de l'idée que s'en font les autres. Par contre, si le critère de classement est sans ambiguïté, l'idée qu'on peut se faire d'une aptitude personnelle dépendra moins de l'opinion des autres, et plus d'une comparaison entre ce que l'on fait soi-même et ce que font les autres dans le même domaine.

Ainsi, si l'on cherche à se faire une idée de ses aptitudes à la course à pied par exemple, on pourra comparer le temps que l'on a mis à parcourir une certaine distance au temps que d'autres auront mis à parcourir la même distance.

Chaque fois que, dans les pages suivantes, nous parlerons d'évaluer une aptitude, nous aurons à l'esprit l'évaluation que l'on peut en faire dans des situations où la performance est bien connue et sans la moindre ambiguïté. Il est bien évident que dans la plupart des situations de la vie réelle, on a un mélange d'opinions et d'évaluation d'aptitude. Dans un article antérieur (Festinger, 1950), nous établissons l'existence chez tout homme d'une tendance à déterminer la justesse ou la fausseté de ses opinions. Nous posons ici que c'est la même tendance qui est à l'origine du comportement par lequel l'homme cherche à évaluer exactement ses aptitudes dans un domaine donné.

Si l'on admet que cette tendance est sous-jacente au comportement humain, on doit s'attendre à observer chez les individus des conduites leur permettant d'acquérir une certitude sur la justesse de leurs opinions [79] et des conduites ayant pour objectif d'évaluer exactement leurs aptitudes.

Il nous faut donc répondre à la question : comment les gens s'y prennent-ils pour attribuer une valeur à leurs opinions et à leurs aptitudes ?

Hypothèse II

En l'absence de moyens objectifs non sociaux, on évalue ses opinions et ses aptitudes en les comparant avec les opinions et les aptitudes des autres.

Dans bien des cas, presque tous peut-être : il est impossible de trouver dans le monde physique un point de référence pour apprécier la justesse d'une opinion. De même, il est souvent impossible de déterminer avec précision ses aptitudes par rapport au monde physique. On peut naturellement éprouver la fragilité d'un objet en lui tapant dessus avec un marteau, mais comment dire avec certitude qu'un candidat politique est meilleur qu'un autre ou que la guerre est inévitable ?

Et même lorsque l'on a une référence possible dans le monde physique, il y a souvent peu de chances pour qu'elle soit utilisée. On ne va pas par exemple chercher à vérifier l'opinion (pourtant très courante à une certaine époque) suivant laquelle les tomates seraient un poison pour l'homme. Il en est souvent de même pour l'évaluation des aptitudes. Si l'on utilise l'aptitude que l'on a à sauter, uniquement pour sauter par-dessus un certain ruisseau bien particulier, il est assez simple d'en donner une évaluation exacte. Mais on n'a pas toujours à sa disposition un moyen aussi simple de vérification et bien des aptitudes sont d'une utilité pratique imprécise et multiforme, si bien qu'un test unique et objectif n'est pas toujours possible ni même utile. Comment savoir, par exemple, quel est son propre degré d'intelligence ? Et d'ailleurs, même si l'on peut voir en combien de secondes tel individu parcourt en courant une distance donnée, il est difficile de savoir quel est le rapport exact de ce temps à ses aptitudes réelles : est-ce là une évaluation exacte ou non ?

Pour les opinions comme pour les aptitudes, si l'on n'a pas à sa disposition de référence physique objective, c'est de la comparaison avec les autres que dépendent aussi bien l'évaluation subjective de la justesse ou de la fausseté d'une opinion que la détermination, également subjective, de ses propres aptitudes.

Corollaire II A. En l'absence de terme de comparaison dans le monde physique ou dans le domaine social, l'évaluation subjective des opinions et des aptitudes est instable.

Les études sur le « niveau d'aspiration » ont bien montré à quel point un sujet qui n'a pas de point de comparaison avec d'autres est [80] instable dans l'évaluation de ses aptitudes (Gardner, 1939 ; Gould, 1939 ; Hoppe, 1930 ; Lewin, Dembo, Festinger, Sears, 1944 ; Sears, 1940).

Dans les recherches sur le niveau d'aspiration, la situation expérimentale type est la suivante : on donne une tâche de type sériel, qui peut être une série d'essais de lancement de fléchettes ou toute autre tâche du même genre. Après chaque essai, on communique au sujet son score (le nombre de points qu'il a marqués, le nombre de ses réponses correctes ou le temps qu'il lui a fallu pour accomplir la tâche), et on lui demande quel score il s'attend à avoir ou quel score il tentera d'atteindre au prochain essai. Ces expériences ont déjà été interprétées en termes de comportement orienté vers un but. Mais si l'on examine la situation de plus près, il apparaît que le prétendu niveau d'aspiration se ramène en fait à un jugement du sujet sur ce qu'il estime être une bonne performance. Autrement dit on a, à un moment déterminé, une évaluation par le sujet du score qu'il estime devoir obtenir, c'est-à-dire de ses aptitudes appréciées par lui-même.

En effet, des résultats expérimentaux montrent que, si le sujet atteint un score aussi élevé que ce à quoi il s'attendait, il estime qu'il a bien joué (il fait l'expérience du succès) et, s'il atteint un score plus bas, il estime qu'il a mal joué (il fait alors l'expérience de l'échec) (Hilgard, Sait, Magaret, 1940)

Examinons maintenant la stabilité de ce genre d'évaluations dans une situation où le sujet qui accomplit la tâche n'a pas de possibilités de comparaison avec d'autres. Les résultats de ces mêmes expériences montrent que le niveau d'aspiration suit les fluctuations de la performance effective. Si le sujet améliore son score, ce qui était considéré comme une bonne performance cesse de l'être et son niveau d'aspiration s'élève. Si sa performance au contraire est moins bonne, son niveau d'aspiration baisse. Même lorsqu'un sujet à une bonne expérience d'une tâche, le score pour lequel il s'estime satisfait varie considérablement.

Pour ce qui est des opinions, on a une instabilité semblable. Dans l'effet autocinétique, lorsqu'on demande aux sujets d'évaluer de combien le point lumineux se déplace, les fluctuations de leurs jugements continuent jusqu'au moment où ils ont les estimations d'autres personnes comme termes de comparaison ¹⁴.

Donc, les résultats que nous avons dans ce domaine tendent à confirmer le corollaire II A : instabilité des évaluations en l'absence de termes de comparaison.

Corollaire II B. Si l'on dispose de moyens objectifs autres que sociaux [81] pour évaluer ses opinions ou ses aptitudes, on ne le fait pas en fonction des autres.

Hochbaum (1953) rapporte une expérience où le sujet connaît l'opinion des autres sur sa propre opinion, ce qui corrobore le corollaire II B.

L'expérimentateur persuade la moitié des sujets qu'ils sont tout à fait qualifiés pour émettre des opinions sur la question dont ils vont débattre. On s'efforce de persuader l'autre moitié des sujets qu'ils ne sont pas très aptes à le faire. Puis on leur demande de donner, par écrit, leur opinion et on leur rend une feuille de papier avec - leur dit-on - les opinions de chacun des autres membres du groupe. D'après la feuille que reçoit chaque sujet, la majorité des membres du groupe est en désaccord avec lui. On observe que les sujets, chez qui l'on a créé l'impression que leurs chances objectives d'émettre une opinion juste étaient élevées, changent rarement d'opinion malgré leur désaccord avec les autres membres du groupe. Par contre, ceux chez qui on a créé l'impression que leurs chances objectives d'émettre une opinion juste étaient faibles changent très souvent d'opinion en découvrant que les autres sont en désaccord avec eux.

¹⁴ Les résultats ne se présentent pas sous cette forme dans les matériaux publiés sur l'effet autocinétique, mais on les trouve très clairement exposés dans la thèse de J. W. Brehm : *Approche quantitative de la mesure de l'influence sociale* (Université d'Harvard, 1952).

Hypothèse III

La tendance à se comparer à un autre décroît à mesure qu'augmente la différence entre soi-même et cet autre, tant pour les opinions que pour les aptitudes.

On n'évalue pas ses opinions ou ses aptitudes en se comparant avec des gens dont les performances sont trop éloignées des siennes. Dans un tel cas, que ces performances soient trop supérieures ou trop inférieures, il est impossible de donner une évaluation *précise* de ses propres aptitudes par référence à l'autre. Il y a alors tendance à ne pas faire de comparaison. Par exemple, un étudiant d'université n'évalue pas son intelligence en la comparant aux pensionnaires d'une institution de débilés. Un débutant aux échecs ne va pas non plus se comparer aux grands maîtres dans cet art.

Il en est de même pour les opinions. On n'évalue pas la justesse ou la fausseté d'une opinion par référence aux opinions de gens qui s'en éloignent considérablement. Ainsi un homme, qui estime que les noirs ont une intelligence égale à celle des blancs, ne va pas, pour en évaluer la justesse, comparer son opinion avec celle d'un membre d'un groupe anti-noir. Autrement dit, on impose de soi-même des limites au champ de comparaison de ses opinions ou de ses aptitudes.

Corollaire III A. A l'intérieur d'un champ de comparaisons donné, on choisit de préférence comme termes de comparaison ceux dont l'aptitude ou l'opinion sont les plus proches.

[82]

On trouve des données expérimentales allant dans le sens de ce corollaire dans une expérience de Whittemore (1925). Il a essayé d'explorer les rapports entre la performance et la compétition. On fait asseoir les sujets autour d'une table et on leur donne des tâches à accomplir. Pendant qu'ils travaillent, ils ont toute latitude de voir où en sont les autres. Après la séance les sujets, en rapportant leurs impressions, disent qu'ils ont presque spontanément choisi de se mesurer avec ceux dont la performance se rapprochait le plus de la leur.

Corollaire III B. Si le seul terme de comparaison possible est très éloigné, l'évaluation (d'opinion ou d'aptitude) manquera de précision subjective.

Nous avons à propos des aptitudes des résultats d'expériences concernant ce corollaire mais rien au sujet des opinions.

Hoppe (1930), dans son expérience sur le niveau d'aspiration, arrive à la conclusion suivante : lorsque les sujets ont atteint un score très nettement au-dessus ou très nettement au-dessous de leur niveau d'aspiration, ils ne font pas l'expérience subjective du succès ou de l'échec. Autrement dit un score trop divergent ne permet pas l'autoévaluation.

Dreyer (1953) fait cette expérience avec des lycéens : on s'arrange pour que les sujets atteignent un score qui est, soit nettement au-dessus de la moyenne - supposée - des garçons de leur âge, soit à la moyenne en question, soit enfin nettement au-dessous. Après une série d'essais, on leur demande : « comment vous jugez-vous ? ». On obtient cinq catégories de réponses. D'un côté : « très bon » et « bon » ; de l'autre : « mauvais » et « très mauvais ». Entre les deux une réponse non compromettante : « assez bon ». On trouve cette dernière réponse significativement plus souvent chez ceux qui ont eu un score nettement au-dessus ou nettement au-dessous de la moyenne indiquée que chez ceux qui se sont effectivement classés dans cette moyenne. D'autre part, dans l'ensemble, les sujets qui ont obtenu le score moyen indiqué, donnent une estimation d'eux-mêmes plus élevée que ceux qui ont obtenu un score nettement supérieur. Là encore les données vont dans le sens de l'hypothèse.

Nous pouvons conclure que la comparaison des aptitudes et des opinions est sélective et que l'un des facteurs essentiels de cette sélection est l'écart subjectif entre l'opinion ou l'aptitude du sujet et celle d'un autre. Phénoménologiquement, le processus est différent pour une opinion et pour une aptitude mais conceptuellement il s'agit d'un même mécanisme.

En matière d'opinions, ceux que l'on met hors de comparaison sont, semble-t-il, d'une espèce différente, d'un groupe différent ou d'une origine différente. Cette notion de différence qu'on allègue, pour justi-

fier la mise hors de comparaison, s'accompagne souvent d'un rabaissement de celui que l'on étiquette « différent ».

En matière d'aptitudes, le sujet attribue, à ceux qu'il met hors de [83] comparaison, une place inférieure ou supérieure à la sienne. Nous développerons ce point plus loin.

Déduction A (de I, II, III). L'évaluation qu'un sujet peut faire de ses opinions ou de ses aptitudes est stable lorsqu'il lui est possible de se comparer avec d'autres personnes qu'il estime proches de lui dans le même domaine.

Déduction B (de I, II, III). Le fait de pouvoir se comparer avec d'autres quelque peu différents de soi - sous une opinion ou sous une aptitude - tend à faire modifier l'évaluation de l'opinion ou de l'aptitude en question.

Nous possédons également des résultats au sujet de l'effet de la connaissance des opinions personnelles d'un membre du groupe. Si, comme nous l'avons supposé, une évaluation faite en l'absence de comparaison possible avec d'autres est instable, pour les opinions comme pour les aptitudes, on peut s'attendre à ce que, si l'opportunité est soudain donnée à un sujet de se comparer avec d'autres, il la saisisse, et à ce que la comparaison ait alors un impact considérable sur son évaluation personnelle. C'est effectivement ce qui se passe aussi bien pour les aptitudes que pour les opinions.

Il existe plusieurs expériences de « niveau d'aspiration » dans lesquelles, après une série d'essais où le sujet n'a pas eu de possibilité de comparer sa performance avec celles d'autres sujets, on lui fait faire une nouvelle série d'essais en lui communiquant les résultats, à chaque essai, d'autres qui sont *comme lui* (Anderson, Brandt, 1939 ; Chapman, Volkmann, 1939 ; Festinger, 1947 ; Hilgard, Sait, Magaret, 1940). Lorsque *les personnes comme lui* marquent des scores différents du sien, son « niveau d'aspiration » (ce qu'il dit estimer être une bonne performance) se déplace vers le niveau de performance des autres. On observe aussi que, dans de telles conditions, le niveau d'aspiration suit moins les fluctuations de la performance, qu'il est en fait plus stable. Enfin, lorsqu'il marque un score à peu près égal à la per-

formance (supposée) des autres sujets, la stabilité de son évaluation (d'aptitude) s'accroît et donc son niveau d'aspiration varie peu.

Dans une expérience spécialement mise au point pour prouver cet aspect de la théorie, Dreyer (1953) a montré que le niveau d'aspiration du sujet varie moins lorsqu'il marque un score proche de celui du groupe que lorsqu'il se situe très au-dessus ou très au-dessous.

Donc, la comparaison avec la performance des autres permet de fixer le niveau auquel l'aptitude doit se situer et rend stable l'évaluation.

Festinger, Gerard et al. (1952) obtiennent des résultats analogues dans le domaine des opinions. Lorsqu'on demande à des membres d'un groupe d'émettre une opinion personnelle sur un sujet donné et qu'on indique à chacun le consensus du groupe dont il fait partie [84] sur ce sujet, ceux qui voient que la plupart des membres de leur groupe sont en désaccord avec eux, ont moins de confiance dans la justesse de leur opinion personnelle, et une bonne partie d'entre eux en changent. Au contraire, ceux qui voient que la plupart des membres du groupe sont en accord avec eux voient renforcée leur confiance dans leur propre opinion et il est très rare qu'ils en changent. Là encore c'est la comparaison avec d'autres qui a permis de décider de la justesse d'une opinion et qui a donné de la stabilité à cette évaluation. C'est également à ce résultat que parvient Hochbaum (1953).

Nous pouvons donc affirmer que les déductions, A et B sont confirmées par les données expérimentales.

Déduction C (de I, III B). Un individu sera moins attiré par des situations pour lesquelles les opinions et les aptitudes des autres divergent fortement des siennes et plus attiré par des situations pour lesquelles les autres ont des opinions et des aptitudes proches des siennes.

Ceci dérive de l'examen de *l'hypothèse I* et du *corollaire III B*. S'il existe chez l'homme une tendance à évaluer ses opinions et ses aptitudes et si cette évaluation n'est possible que par la comparaison avec d'autres qui sont assez proches de soi, on doit se sentir attiré par des groupes où les autres sont effectivement assez proches par leurs opi-

nions et par leurs aptitudes. Nous avons des résultats expérimentaux dans les deux domaines.

Festinger, Gérard *et al.* (1952) rapportent l'expérience suivante : les sujets donnent par écrit leur opinion sur un problème donné, puis on leur rend une feuille de papier indiquant à chacun les opinions des autres membres du groupe. On s'arrange, de cette manière, pour donner à certains sujets l'impression proche de la leur, et aux autres sujets l'impression contraire : la plupart des membres du groupe ont des opinions très différentes de la leur. Après l'expérience, on demande à tous les sujets quels sentiments ils ont éprouvés envers les autres membres du groupe. Dans chacune des huit variantes expérimentales mises au point, ceux qui pensaient que les autres avaient des opinions éloignées des leurs ont été moins attirés par le groupe ¹⁵.

L'expérience de Dreyer (1953), que nous avons mentionnée plus haut, se propose, parmi ses objectifs principaux, de mettre à l'épreuve cette même déduction C en ce qui concerne les aptitudes. Dreyer utilise une situation de niveau d'aspiration ; il falsifie les scores qu'il indique aux sujets, de manière à ce que certains d'entre eux pensent qu'ils ont marqué un score nettement au-dessus du score moyen - supposé - du groupe, certains autres nettement au-dessous, et enfin le reste des sujets que leur score est à peu près le score moyen du groupe (de gens « comme eux ») [85] Après chaque essai on demande aux sujets s'ils veulent en faire un autre ou s'ils préfèrent s'arrêter.

L'idée de Dreyer était que ceux qui obtenaient un score nettement au-dessus ou au-dessous de la moyenne supposée s'estimeraient non capables d'évaluer avec précision leur aptitude, que la situation aurait alors moins d'intérêt pour eux et qu'ils s'arrêteraient donc plus vite. En moyenne, ceux qui ont obtenu un score nettement supérieur s'arrêtent après le cinquième essai et ceux qui ont marqué un score inférieur ou égal à la moyenne s'arrêtent après le neuvième essai ¹⁶. Il n'y a pas de différence entre ceux dont le score est inférieur et ceux dont le score

¹⁵ Ce résultat n'est pas indiqué dans l'article cité. On l'a obtenu en faisant une autre analyse des données pour ce but particulier.

¹⁶ Il est inintéressant de remarquer que, sur ce point, la théorie habituelle du niveau d'aspiration (Lewin, Dembo, Festinger, Sears, 1944) ferait prédire un résultat différent : ceux qui obtiennent un score constamment en dessous de celui du groupe devraient s'arrêter les premiers.

est égal au score moyen (supposé) du groupe. Il semble donc que, dans le domaine des aptitudes, cette déduction soit confirmée, tout au moins lorsque la déviance par rapport au groupe se situe dans un sens, mais elle ne l'est pas dans l'autre sens. Cette asymétrie vient sans doute d'une autre pression que nous étudierons en détail plus loin, qui serait la valeur que l'on attache, dans notre culture, à obtenir un résultat sans cesse meilleur ; elle expliquerait que les sujets ayant eu un score inférieur au score moyen supposé pensent qu'ils peuvent s'améliorer et veulent le faire afin de pouvoir se comparer avec la moyenne du groupe.

Ce résultat de Dreyer (1953) est confirmé par l'expérience de Hochbaum (1953) mentionnée plus haut.

Rappelons que la moitié des sujets ont été persuadés que leur aptitude à juger des situations qu'on leur donne à étudier est excellente et nettement supérieure à l'aptitude des autres membres du groupe. On s'est arrangé pour persuader les autres sujets que leur aptitude, à le faire est très faible et nettement inférieure à celle des autres membres du groupe. À la fin de l'expérience, on demande à tous les sujets si, dans le cas où ils devraient revenir pour une autre séance, ils préféreraient se trouver dans le même groupe ou bien plutôt dans un autre. On trouve que 38% seulement de ceux qui croyaient dominer nettement les autres ont manifesté le souhait de revenir dans le même groupe, alors que chez ceux qui croyaient être nettement inférieurs 68% ont manifesté le même souhait. On peut donc considérer que, réserve faite de l'asymétrie dans le cas des aptitudes, la déduction C est confirmée.

Nous étudierons par la suite plus en détail ce mouvement unidirectionnel - vers le haut - des aptitudes, qui produit l'asymétrie. *Déduction D (de I, II, III)*. Lorsque dans un groupe il existe des divergences dans les opinions ou les aptitudes, les membres du groupe exercent une action pour réduire ces divergences.

Les *hypothèses I, II* et III et leurs corollaires postulaient qu'il existe [86] chez tout homme une tendance à évaluer avec précision ses opinions et ses aptitudes, que cette évaluation ne peut souvent se faire que par comparaison avec d'autres et de préférence avec d'autres assez proches dans cette opinion ou cette aptitude. Cette tendance à l'évaluation va donc se trouver à l'origine de comportements visant à se mettre

dans une situation où ceux auxquels on se compare sont relativement proches ; en d'autres termes, on va agir pour réduire les divergences avec ses termes de comparaison. Avant d'étudier les données en rapport avec cette déduction, il nous faut bien marquer deux différences notables entre les opinions d'une part et les aptitudes d'autre part, car ces différences affectent les conduites tendant à réduire les divergences.

Nous présentons ces différences sous forme d'hypothèses.

Hypothèse IV

Il existe dans le domaine des aptitudes un mouvement unidirectionnel vers le haut qui n'existe pratiquement pas pour les opinions.

Pour une aptitude donnée, des performances de niveau différent ne sont pas affectées de la même valeur. La culture occidentale en tout cas attache un prix à l'amélioration continue d'une performance : il faut toujours essayer d'obtenir un meilleur score. Il est sans doute important de savoir si cette valeur est bien déterminée par la culture et si elle varie par conséquent quand la culture change mais nous ne nous occuperons pas ici ¹⁷ de ce problème.

Le cas des opinions est différent ; la plupart du temps, en effet, il n'existe aucune valeur intrinsèque rattachée à telle opinion donnée, qui la rendrait nettement privilégiée par rapport aux autres.

Les opinions diverses sur un sujet donné peuvent se placer sur un continuum mais aucune d'entre elles n'a, en soi, une valeur plus grande. La valeur de l'opinion viendra du sentiment que celle-ci est juste et valide.

¹⁷ Nous en avons comme preuve l'exemple des Indiens Hopi, chez qui la meilleure performance n'est nullement privilégiée (Asch, 1931).

Hypothèse V

Des contraintes non sociales rendent difficile ou même impossible de modifier une aptitude. Ces contraintes non sociales n'existent pas pour les opinions.

Si on change d'avis sur un sujet donné, si on, abandonne une croyance pour une autre, le changement se consomme sans autre difficulté. Certes, il est parfois extrêmement difficile d'amener quelqu'un à changer d'opinion ou de croyance. La résistance peut venir de la fermeté dans les [87] opinions, ou les croyances de traits de personnalité particuliers qui font que tel individu a telle opinion et non telle autre. Mais une fois que ces résistances sont surmontées, aucune contrainte supplémentaire n'empêche le changement de s'inscrire dans les faits.

Au contraire, il existe le plus souvent des limites non sociales qui empêchent de modifier une aptitude ou la performance qui l'incarne. Par exemple, même si l'on est convaincu que l'on devrait courir plus vite ou être plus intelligent, et même si l'on est très motivé pour s'améliorer, on rencontre de très grandes difficultés à faire passer son désir dans les faits.

Nous pouvons maintenant explorer les implications de la *déduction D*. Il est clair, à la lumière de l'*hypothèse IV*, que la réduction des divergences dans les opinions est un processus relativement simple de pression vers l'uniformité. Lorsqu'on parvient à l'uniformité d'opinions, on se trouve dans un état de repos social.

Dans le cas des aptitudes, au contraire, la tendance à réduire les divergences se trouve en interaction continue avec le mouvement unidirectionnel vers une amélioration. La pression combinée de ces deux forces aboutit à une situation dans laquelle tous les membres d'un groupe sont relativement proches les uns des autres dans une aptitude donnée, mais sans parvenir à une uniformité complète. Les pressions sur un membre du groupe cessent s'il est légèrement supérieur aux autres. Mais il est évidemment impossible que chacun des membres d'un groupe soit légèrement supérieur à tous les autres. Il s'ensuit qu'on ne parvient jamais, dans l'évaluation des aptitudes, à un état de repos social. Plusieurs forces entrent en jeu qui s'y opposent :

on les voit se manifester dans les conduites de compétition, de protection de sa propre supériorité et enfin dans des conduites de coopération.

Nous allons maintenant présenter les trois manifestations essentielles de la pression vers l'uniformité ainsi que les données expérimentales qui s'y rapportent.

Déduction D, S'il y a divergence entre un membre et le reste du groupe à propos d'une opinion ou d'une aptitude, ce membre aura tendance à modifier sa position afin de se rapprocher des autres membres du groupe.

Déduction D, S'il y a divergence entre un membre et le reste du groupe à propos d'une opinion ou d'une aptitude, ce membre aura tendance à essayer de modifier la position des autres membres du groupe, afin qu'ils soient plus proches de lui.

Si l'on envisage *l'hypothèse V* à la lumière de ces deux déductions on observe que le processus en jeu est différent dans le cas des opinions et dans celui des aptitudes. Si les membres d'un groupe sont assez libres de changer d'opinion, ces processus de modification s'incarnent dans des actions à orientation essentiellement sociale. Lorsqu'il existe des [88] différences d'opinions et que des pressions vers l'uniformité se font jour selon un processus d'influence, les membres du groupe essaient de s'influencer les uns les autres, leurs opinions originales deviennent moins stables et un changement a lieu. C'est ce processus d'influence sociale - que nous avons décrit plus haut - qui cesse lorsqu'il y a dans le groupe uniformité d'opinions. Dans le cas des aptitudes, lorsqu'il existe des pressions vers l'uniformité, elles s'incarnent moins dans un processus social et se heurtent plutôt à l'environnement qui limite le mouvement vers l'uniformité. Par exemple, si l'un des membres d'un groupe court moins vite que ses termes de comparaison et s'il attache à cette différence de l'importance, il peut passer beaucoup de temps à s'entraîner. De la même façon, s'il s'agit de son niveau intellectuel, il peut éventuellement s'acharner dans ses études. Mais il est inutile de démontrer si ce mouvement vers l'uniformité peut effectivement se produire ou non. Et lorsqu'il se produit, c'est généralement beaucoup plus lentement que dans le cas des opinions.

Ce processus ne présente naturellement un caractère compétitif que du fait de l'existence de ce mouvement unidirectionnel vers le haut

que nous avons présenté dans l'hypothèse IV. À cause de cette double force, le mouvement unidirectionnel et la pression vers l'uniformité, on tend à se diriger vers un point qui se situe sur un continuum des aptitudes légèrement au-dessus de sa propre performance ou de la performance de ceux qu'on a choisis comme termes de comparaison. D'ailleurs, si l'on atteignait l'uniformité dans une capacité donnée, la compétition n'en cesserait pas pour autant, tant qu'opérerait : le mouvement unidirectionnel vers le haut.

Il existe des données expérimentales confirmant ces deux déductions aussi bien dans le domaine des aptitudes que dans celui des opinions.

Les expériences de Back (1951), Festinger et Thibaut (1951), Festinger, Gérard et al. (1952) et enfin de Gérard (1953), montrent que la présence de divergences dans un groupe sur une opinion donnée entraîne des essais d'influence réciproque ; on y observe aussi des tendances à modifier sa propre opinion pour la rapprocher de celles des autres membres du groupe. Le résultat de ce processus est que le groupe se rapproche de plus en plus d'un consensus général. Dans les groupes où l'on parvient à l'uniformité des opinions sur un sujet en discussion les processus d'influence cessent.

Pour les aptitudes, on trouve moins de preuves directes et ceci pour plusieurs raisons.

D'une part, moins de recherches ont été menées dans ce sens. D'autre part, comme la force qui tend à réduire les divergences ne se manifeste pas dans un processus social sans ambiguïté et comme elle est par ailleurs compliquée de la tendance à faire sans cesse mieux, elle est plus difficilement isolable. La littérature sur le niveau d'aspiration (Lewin, Dembo, [89] Festinger, Sears, 1944) nous apporte cependant quelques données. On a vu que, dans la plupart des cas, le niveau d'aspiration d'un individu se situe légèrement au-dessus de sa performance réelle. Lorsqu'on lui communique un chiffre qui est censé être la performance moyenne d'autres « comme lui », il situe généralement son niveau d'aspiration légèrement au-dessus de cette moyenne de groupe (supposée). Ceci semble indiquer que le mouvement unidirectionnel vers le haut et la pression vers l'uniformité, ont comme résultante une tendance à essayer d'être légèrement supérieur à ceux aux-

quels on se compare. On peut également voir dans ces résultats une indication du désir de changer de position par rapport aux autres.

L'expérience conçue par Hoffman, Festinger et Lawrence (1954) spécialement pour vérifier certains points de notre théorie permet d'observer ce processus de compétition : une situation de performance est proposée à trois sujets. L'un des sujets obtient, au début, un score très nettement supérieur à celui des deux autres, à la suite de quoi les deux autres ont la possibilité de l'empêcher d'obtenir des points supplémentaires. Ils utilisent effectivement cette possibilité. Ainsi, lorsqu'on s'arrange pour que la performance de chacun soit contrôlable par les autres membres du groupe, le groupe prend des mesures pour modifier la position de certains des membres et réduire les divergences.

Voyons maintenant quel est le comportement auquel on peut s'attendre de la part d'un membre d'un groupe qui a une performance très nettement supérieure à celle des autres et qui n'a pas d'autre groupe de référence possible pour évaluer son aptitude. Puisque les autres membres du groupe sont nettement moins bons que lui, il ne peut les utiliser comme termes de comparaison dans son évaluation personnelle. Le besoin de se comparer à d'autres peut alors se manifester sous deux formes : ou bien sa performance va légèrement se détériorer pendant quelque temps (de manière à se rapprocher de celle des autres) ou bien il va consacrer du temps et de l'énergie à essayer d'améliorer la performance des autres membres du groupe, non pas pour la rendre égale à la sienne, mais pour amener certains d'entre eux à un point minimum de comparaison possible avec lui. Dans cette optique il peut les aider à s'entraîner, leur donner des leçons, les motiver à s'améliorer, etc. Cependant, une fois qu'il y a possibilité de comparaison, ce processus doit céder la place à la compétition habituelle.

Ceci est confirmé, encore que de façon assez indirecte, par quelques résultats expérimentaux.

L'expérience de Greenberg (1932) sur l'esprit de compétition se présente de la manière suivante : on demande à des enfants, assis à une table et groupés deux par deux, de prendre des cubes (des « pierres ») dans un tas commun et de construire chacun quelque chose avec ces cubes. On considère comme une preuve d'esprit compétitif le fait

de [90] saisir des cubes dans le tas pour son propre compte et le fait d'en donner aux autres comme l'indication d'un esprit non compétitif.

L'auteur décrit le cas de deux amies E. K. et H. A un moment de l'expérience où la construction de E. K. est nettement plus avancée que celle de H., H. demande des « pierres » et E. K. lui en donne immédiatement. Ensuite on voit E. K. demander plusieurs fois à H. si elle en veut d'autres. À la fin de la séance, on demande aux deux enfants quelle est la construction la plus belle. Personnellement l'expérimentateur les considérait comme se valant à peu près mais E. K. dit : « C'est la mienne » et H., un moment après, tomba d'accord.

Greenberg résume ainsi le comportement de plusieurs paires du même genre : « Il arrive que lorsqu'un enfant donne « une pierre » à l'autre ce ne soit pas un acte de générosité désintéressée, mais plutôt la manifestation d'un esprit de compétition amicale et d'une habileté supérieure. »

Déduction D, Si dans un groupe des divergences existent dans le domaine des opinions ou dans celui des aptitudes, la plus grande partie du groupe tendra à cesser de se comparer avec les membres du groupe les plus divergents. Si on peut rendre possible la comparaison en modifiant la position de certains membres à l'intérieur du groupe, on peut également y parvenir en modifiant la composition du groupe de comparaison.

C'est ainsi que, dans un groupe où existent des pressions vers l'uniformité à propos d'une opinion qui crée des divergences, on observera une tendance à redéfinir le groupe de comparaison de manière à en exclure les membres dont les opinions sont les plus divergentes. On cessera alors purement et simplement de se comparer à eux.

Ici encore on peut présumer que cette tendance à cesser de se comparer avec ceux qui sont très divergents de soi entraîne des comportements très différents suivant qu'il s'agit d'opinions ou d'aptitudes. Cette différence a deux causes : d'une part la nature même de l'évaluation des opinions et des aptitudes, et d'autre part l'asymétrie introduite, dans le cas des capacités, par le mouvement unidirectionnel vers le haut. Nous allons étudier successivement ces deux points.

Il nous faut rappeler que les opinions s'évaluent subjectivement comme justes ou fausses alors que les aptitudes s'apprécient en termes

de niveau. Autrement dit, l'existence d'un autre, ayant une aptitude très inférieure ou très supérieure, n'est d'aucune aide pour évaluer sa propre aptitude mais n'a, en soi, rien d'inconfortable ou de désagréable. Pour les opinions au contraire, on peut dire que l'existence de l'opinion opposée est menaçante puisqu'elle implique que sa propre opinion peut ne pas être juste.

Nous sommes donc conduits à penser, comme nous le posons dans *l'hypothèse VI*, que le processus qui consiste à mettre les autres hors de comparaison (à cesser de se comparer à eux) sera souvent, dans le cas [91] des opinions, accompagné d'une certaine hostilité ou d'un certain abaissement de ces autres, ce qui ne se produira pas dans le cas des aptitudes.

Hypothèse VI

L'arrêt de la comparaison avec d'autres s'accompagne d'une certaine hostilité, d'un certain abaissement de ces autres puisque continuer de se comparer à eux impliquerait des conséquences désagréables.

Ainsi, dans le cas des opinions, nous pouvons nous attendre à ce que ce processus qui consiste à mettre les autres hors de comparaison soit associé à un rejet du groupe.

Pour les aptitudes, ce peut être ou non le cas. Il est légitime de penser qu'il est inutile, pour les mettre hors de comparaison, d'abaisser ceux qui sont au-dessous de soi. Au contraire, le fait de cesser de se comparer à eux peut conduire parfois à une impression de rabaissement personnel. Une autre différence va apparaître : c'est l'asymétrie qui est introduite dans le domaine des aptitudes. Alors que pour les opinions, dévier d'opinion dans un sens ou dans l'autre a des conséquences analogues, pour les aptitudes, on observe une différence.

En effet, mettre les autres hors de comparaison revient à opérer une stratification, à attribuer à certain un statut nettement inférieur, à d'autres un statut nettement supérieur.

Corollaire VI A. L'arrêt de la comparaison avec d'autres personnes s'accompagne d'hostilité et d'un certain abaissement de ces personnes

dans le cas des opinions. Il n'en est généralement pas de même dans le cas des aptitudes.

Festinger, Schachter et Back (1950) et Schachter (1951) ont montré que lorsqu'il existe dans un groupe une gamme d'opinions variées, une tendance se fera jour à rejeter les membres du groupe dont les opinions sont très divergentes de la sienne. La communication en direction des membres rejetés cesse généralement avec le rejet, ce qui constitue une preuve supplémentaire de l'arrêt de la comparaison avec eux.

Pour les aptitudes, on trouve des données expérimentales étayant ce corollaire dans l'expérience de Hoffman, Festinger et Lawrence (1954).

Elle se déroule de la manière suivante. On fait passer un test d'intelligence à trois sujets. On s'arrange pour que l'un d'entre eux marque un score nettement plus élevé que les deux autres. Lorsque la situation le permet, les deux sujets ayant obtenu un score bas cessent la compétition avec le sujet à score élevé et entrent en compétition l'un avec l'autre. Lorsque la situation leur impose de rester en compétition avec le sujet à score élevé, ils n'en estiment pas pour autant son intelligence comme plus élevée que la leur. Autrement dit, si la situation le permet, ils cessent [92] de comparer leurs scores avec celui de quelqu'un qui leur est considérablement supérieur et cet arrêt s'accompagne d'une reconnaissance de la supériorité de l'autre : dans leurs réponses à un questionnaire sociométrique on ne trouve aucune marque d'hostilité envers le meilleur, aucune tendance à essayer de rabaisser ses aptitudes.

Après avoir exploré cette tendance à évaluer les opinions et les aptitudes ainsi que les « pressions vers l'uniformité » qui en, sont la manifestation, nous devons maintenant étudier les facteurs qui déterminent ces pressions et leur puissance.

Déduction E (de I, II et III). Les facteurs qui font croître la tendance à évaluer une aptitude ou une opinion donnée font également croître la pression vers l'uniformité à propos de cette opinion ou de cette aptitude.

Hypothèse VII

Les facteurs qui font croître l'importance d'un groupe donné comme groupe de référence (groupe de comparaison) font également croître la pression vers l'uniformité à l'intérieur de ce groupe.

Si l'on veut rapporter ces deux affirmations à des données empiriques, il nous faut naturellement préciser les facteurs en cause. Nous nous efforçons de le faire un peu plus loin en présentant les corollaires VII A et VII B et les données expérimentales qui s'y rapportent.

Corollaire à la déduction E. Lorsque croît l'importance d'une aptitude ou d'une opinion, ou son rapport immédiat à un comportement donné, la pression vers la réduction des divergences à propos de cette opinion ou de cette aptitude croît également.

Si une opinion ou une aptitude est sans importance directe, on ne cherche pas à l'évaluer. De manière générale, plus l'opinion ou l'aptitude a d'importance, plus elle est directement reliée au comportement, notamment au comportement social et plus ce dernier est immédiat, plus grand sera le besoin d'évaluer l'opinion ou la capacité en question.

Ainsi, pendant les années d'élections, les processus d'influence des opinions politiques sont beaucoup plus courants que pendant les autres années ; de même le besoin d'évaluer ses capacités intellectuelles sera plus fort chez un garçon qui doit décider entre deux voies, faire sa licence ou se mettre immédiatement à travailler.

L'expérience de Hoffman, Festinger et Lawrence (1954) que nous avons rapportée corrobore le corollaire à la *déduction E*, tout au moins en ce qui concerne les aptitudes. Rappelons que dans cette expérience on a des groupes de trois sujets qui passent un « test d'intelligence ». La situation est construite de telle façon que l'un des sujets (un participant rémunéré) ait, dès le début, un score nettement plus élevé que les deux autres ; après quoi ces deux autres sujets peuvent entièrement contrôler le nombre de points qu'il marque. On prend comme indication [93] du degré de compétition le poids relatif avec lequel ces deux sujets empêchent le premier de marquer des points supplémentaires, on le considère également comme signe d'une pression vers l'unifor-

mité. À la moitié des groupes, on a dit que ce test est un test très valide, qu'il mesure très bien l'intelligence, à l'autre moitié que c'est un test très médiocre et que cette expérience a précisément pour but de démontrer sa médiocrité. Du point de vue de ce deuxième groupe de sujets, la performance elle-même est donc sans importance. Les résultats indiquent bien que la compétition avec le meilleur sujet est significativement plus élevée lorsque le test a de l'importance pour les sujets que lorsqu'il en a peu. Malheureusement, nous n'avons pas de données expérimentales analogues sur les opinions. Mais le corollaire à la *déduction E* s'applique aussi aux opinions et pourrait être vérifié expérimentalement.

Tous les résultats que nous venons de présenter concernent les changements de position des membres du groupe. Cependant, à mesure que la pression vers l'uniformité augmente à l'intérieur du groupe, on peut également observer une tendance à cesser de se comparer à ceux qui sont trop différents de soi. Plus précisément, cela signifie que la zone à l'intérieur de laquelle on peut faire des comparaisons valables avec d'autres se réduit à mesure que la pression vers l'uniformité augmente. Ceci conduit, en ce qui concerne les aptitudes, à une prédiction intéressante et que l'on peut vérifier expérimentalement. Plus une aptitude est importante et plus fortes sont les pressions vers l'uniformité à son sujet, plus nettes seront la compétition et la tendance, chez ceux qu'elle concerne, à reconnaître qu'un autre leur est, incontestablement, supérieur.

Et, de même que dans les processus d'influence, la communication et les essais d'influence tendent à cesser avec ceux qui ont été rejetés et donc mis hors de comparaison (Festinger, Gérard et al. 1952 ; Schachter, 1951), de même nous pouvons présumer que la compétition cessera également avec les membres du groupe mis hors de comparaison par un statut trop haut ou trop bas.

Examinons par exemple le cas de deux personnes qui se valent dans une aptitude donnée, mais diffèrent nettement quant à l'importance qu'elles lui accordent respectivement. Notre théorie nous amène à dire que celui qui attache le plus d'importance à cette aptitude déploiera une attitude plus compétitive que l'autre, sera plus enclin à attribuer à ceux qu'il estimera moins bons que lui un statut inférieur, à ceux qu'il estimera meilleurs que lui, un statut élevé ; en d'autres ter-

mes, à l'intérieur d'une zone plus limitée, il se montrera plus compétitif.

Corollaire VII A. Plus le groupe a de pouvoir d'attraction, plus fortes seront, à l'intérieur de ce groupe, les pressions vers l'uniformité, dans le domaine des aptitudes comme dans celui des opinions.

Plus un groupe a de pouvoir d'attraction plus ses membres lui attacheront [94] d'importance en tant que groupe de comparaison ; du même coup, les pressions dans le sens de la réduction de divergences seront également plus fortes.

Ces pressions peuvent, nous semble-t-il, se manifester selon trois modalités : tendance accrue à modifier sa position personnelle, effort accru pour modifier la position des autres, restriction plus marquée de la zone de comparaison.

De nombreuses études corroborent le corollaire VII A, en ce qui concerne les opinions. Ainsi Back (1951) montre que dans les groupes « à fort pouvoir d'attraction » pour leurs membres, on trouve plus d'essais d'influencer les autres que dans les groupes « à faible pouvoir d'attraction ». D'autre part ces essais sont suivis dans les groupes « à fort pouvoir d'attraction » par des changements d'opinion plus fréquents.

Festinger, Gérard et al. (1952) observent également chez les membres des groupes « à fort pouvoir d'attraction » une tendance à changer d'opinion plus fréquemment lorsqu'ils s'aperçoivent que la plupart des autres membres du groupe sont en désaccord avec eux. Ces changements d'opinion peuvent d'ailleurs avoir lieu avant que les autres aient fait la moindre tentative d'influence. Les auteurs ont, eux aussi, noté une plus grande quantité de communication à contenu d'influence dans les groupes « à fort P. A. » que dans les groupes « à faible P. A. ».

Schachter (1951) montre que ce facteur d'attraction du groupe sur ses membres accroît la tendance à cesser la comparaison avec ceux qui sont très différents. Les membres des groupes « à fort P. A. » rejettent les déviants significativement plus que les membres des groupes « à faible P. A. ».

Enfin, Festinger, Torrey et Willerman (1954) décrivent une expérience, mise au point spécialement pour vérifier le corollaire VII A dans le domaine des aptitudes. Soit une zone de performance dans une aptitude donnée : si la comparaison, et donc la compétition, sont plus grandes dans les groupes « à fort P. A. » que dans les groupes « à faible P. A. », ceci doit se refléter dans un certain sentiment d'avoir plus ou moins bien réussi après l'expérience. Et si le corollaire VII A est correct, on peut s'attendre à ce que ceux qui marquent un score légèrement au-dessous des autres se sentent moins aptes dans les groupes « à fort P. A. » que dans les groupes peu attractifs. On peut également s'attendre à ce que ceux qui marquent un score égal ou supérieur aux autres s'estiment plus aptes dans les groupes « à fort P. A. » que dans les groupes « à faible P. A. ».

L'expérience se déroule de la manière suivante : on donne à des groupes de quatre sujets une série de tests qui sont censés mesurer une aptitude à laquelle ces sujets attachent de l'importance. On s'arrange pour que, dans chaque groupe, un des sujets ait un score légèrement [95] inférieur à celui des autres. Les trois autres marquent un score également satisfaisant. Les sujets qui étaient fortement attirés par leur groupe et qui ont marqué un score inférieur à celui des autres donnent de leur performance une plus mauvaise estimation que ceux qui n'étaient que faiblement attirés par leur groupe. Par contre, les sujets qui étaient attirés par leur groupe et qui ont marqué un score égal aux autres membres du groupe donnent de leur performance une meilleure estimation que ceux qui n'étaient pas attirés par leur groupe. Ce corollaire est donc vérifié expérimentalement pour les aptitudes.

Corollaire VII B. Plus une opinion ou une aptitude est pertinente pour un groupe donné, plus fortes seront, à propos de cette opinion ou de cette aptitude les pressions vers l'uniformité à l'intérieur de ce groupe.

Le concept de pertinence d'une opinion ou d'une aptitude pour un groupe n'est pas clairement défini. On peut toutefois sans grand risque préciser quelques points.

Lorsqu'une opinion ou une aptitude est nécessaire à la vie d'un groupe ou permet à ses membres d'obtenir des satisfactions qui les motivent, le besoin d'évaluation sera très fort. Les groupes peuvent

donc différer quant à ce qu'on peut appeler leur « champ de pertinence ». Un groupe formé d'hommes qui se rencontrent tous les vendredis soirs pour jouer au poker et n'ont que cette activité commune, aura un « champ de pertinence » restreint. En effet un tel groupe ne peut servir de groupe de comparaison que pour des aptitudes et des opinions très limitées. Dans une université, au contraire, le groupe formé par les membres d'une « fraternité » aura un « champ de pertinence » plus étendu car il répond chez ceux qui en font partie à une plus grande variété de besoins. Bien que ce concept de pertinence manque de précision, on peut le rendre opératoire en créant, à l'intérieur d'un groupe, des différences d'implication sur un sujet donné et ceci sans la moindre ambiguïté.

Schachter (1951) crée de cette façon des situations de pertinence plus ou moins grande. On fait discuter plusieurs groupes de sujets sur un thème donné de controverse. Certains des groupes ont été recrutés officiellement dans ce but. Les autres ont été, en apparence, constitués pour parler de choses toutes différentes et c'est sur un prétexte quelconque qu'on les amène à discuter du sujet en question, en leur promettant que c'est la seule fois dans la vie du groupe que ce problème leur sera posé. C'est cette réserve qui crée la condition de « faible pertinence », qui fait que le thème donné ne doit paraître que peu important aux yeux de ces groupes. Schachter observe - et ceci confirme le *corollaire VII B* - que la tendance à rejeter les déviants est plus grande dans la condition de « forte pertinence » que dans celle de « faible pertinence ».

Ce sont les seules données expérimentales que nous ayons pu trouver sur le *corollaire VII B*.

[96]

Nous avons, jusqu'à présent, étudié seulement les facteurs qui agissent sur la pression vers l'uniformité en affectant ses trois modalités de manière globale et unitaire. Mais il existe aussi d'autres facteurs qui affectent ces modes de façon différentielle. Nous en voyons deux que nous allons étudier maintenant.

Hypothèse VIII

Si la perception de la différence qui existe entre soi-même et ceux qui ont des opinions ou des aptitudes divergentes est presque en fonction d'attributs compatibles avec la nature de cette divergence, la tendance à réduire la zone de comparaison possible sera plus grande.

Nous avons des preuves à l'appui de cette hypothèse aussi bien pour les aptitudes que pour les opinions.

Dans l'expérience de Hoffman, Festinger et Lawrence (1954) que nous avons décrite plus haut, comportant des groupes de trois sujets passant un test d'intelligence, on disait à la moitié des groupes qu'ils étaient constitués de trois personnes réunies par leur intelligence à peu près égale. Aux autres groupes on précisait que l'un d'entre les trois était doué d'une intelligence nettement supérieure à celle des deux autres. L'expérience était faite de telle manière qu'il fût impossible aux deux sujets (réels) de chaque groupe de penser que c'était lui l'être supérieur.

Les auteurs observaient que dans la condition expérimentale d'« homogénéité », les deux sujets continuaient la compétition avec le participant rémunéré qui avait, dès le début, marqué un score supérieur. Dans l'autre condition expérimentale au contraire aucun doute n'était permis sur la supériorité du troisième sujet et les deux sujets se mesuraient alors considérablement moins à lui mais plutôt l'un à l'autre.

En d'autres termes on peut dire que, lorsqu'ils avaient perçu une différence compatible avec le fait que le participant rémunéré marquait effectivement un score plus élevé que les leurs, ils cessaient de se comparer à lui. Certaines expériences sur le niveau d'aspiration nous apportent d'autres données à l'appui de cette hypothèse.

Festinger (1950) décrit l'expérience suivante : on dit à des sujets qui sont des étudiants de première année d'université - et qui ont effectué une tâche d'intelligence - qu'ils ont marqué un score nettement supérieur à celui d'un groupe de sujets qu'ils tendent à considérer habituellement comme inférieur à eux (des élèves de classes terminales), ou bien qu'ils ont marqué un score nettement inférieur à celui d'un

groupe qu'ils considèrent comme supérieur à eux (des étudiants licenciés). On n'observe alors pratiquement aucun effet sur le niveau d'aspiration.

Le fait de savoir que cet autre groupe est divergent, dans un sens [97] qui s'accorde avec l'étiquette qu'il porte, est sans effet sur l'évaluation.

Mais - et c'est là le plus intéressant - si, dans cette même expérience, on fait croire aux sujets que le sens de la différence est contradictoire avec le niveau supposé du groupe, il n'y a plus mise hors de comparaison et l'effet sur le niveau d'aspiration est alors très grand.

En ce qui concerne les opinions, *l'hypothèse VIII* se vérifie dans les expériences de Gérard (1953) et Festinger et Thibaut (1951). Dans ces deux expériences, on prend des groupes de gens ayant des opinions très variées sur un sujet donné et on les fait discuter sur ce sujet. On donne à la moitié des groupes l'impression qu'ils sont homogènes : tous les membres du groupe s'intéressent à peu près également au sujet et possèdent sur lui à peu près la même quantité d'informations. À l'autre moitié des groupes on donne l'impression qu'ils sont composés de façon hétérogène : il existe parmi eux la plus grande variété, aussi bien dans l'intérêt qu'ils portent au sujet que dans les informations qu'ils possèdent sur lui.

On observe dans les deux expériences qu'il y a moins de communication envoyée vers les membres très déviants dans les groupes « hétérogènes » que dans les groupes « homogènes ». Autrement dit la perception d'hétérogénéité vis-à-vis du sujet de discussion réduit, à l'intérieur du groupe, le champ des comparaisons effectives avec d'autres.

Il nous semble d'autre part intéressant de réenvisager les résultats de ces deux expériences à la lumière de l'hypothèse III. En effet l'hypothèse III énonçait que la tendance à se comparer à d'autres décroît à mesure qu'augmentent les divergences d'opinions ou d'aptitudes. L'expérience de Gérard (1953) comme celle de Festinger et Thibaut (1951) montrent que la plus grande quantité de communication s'adresse aux membres du groupe les plus divergents dans leurs opinions. Comme nous venons d'interpréter la réduction de communication comme une réduction de la comparaison aux autres, il nous faut expliquer, à la lumière de *l'hypothèse III*, cette tendance générale à communiquer le

plus abondamment avec les membres du groupe les plus divergents dans leurs opinions.

Selon *l'hypothèse III*, nous dirions que l'on se compare surtout avec ceux qui sont proches de soi. Cela est vrai sans aucun doute : on étaye sa propre opinion sur les opinions qui s'en rapprochent. Cependant il faut rappeler que le fait de se comparer à d'autres qui sont d'opinions divergentes représente également, pour l'opinion personnelle, une menace. C'est pour cette raison que les communications s'adressent, de manière privilégiée, aux membres du groupe les plus divergents, mais uniquement à l'intérieur des limites où la comparaison est possible. Ces communications représentent des essais pour exercer une influence sur les membres divergents.

Lorsque ces communications vers ceux qui tiennent les opinions [98] extrêmes se réduisent, c'est que leur existence est moins menaçante et que l'on se compare moins à eux.

Il est clair que l'on ne peut s'attendre à trouver quoi que ce soit d'analogue dans le domaine des aptitudes. Le comportement de comparaison y est simplement régi par le rapport énoncé dans *l'hypothèse III*.

Hypothèse IX

Lorsqu'il existe, dans un groupe, une gamme étendue d'opinions ou d'aptitudes, le poids relatif des trois modalités de pression vers l'uniformité sera différent selon qu'il s'agira des membres de groupes les plus proches du mode du groupe ou de ceux qui en sont les plus éloignés. Ceux qui en sont les plus proches se caractériseront par leurs tendances plus grandes à chercher à modifier la position des autres, leurs tendances relativement moindres à limiter la zone de comparaison et leurs tendances encore moins nettes à modifier leur propre position.

On trouve des données expérimentales vérifiant cette hypothèse, pour les opinions, dans l'expérience de Festinger, Gérard *et al.* (1952) et également dans celle de Hochbaum (1953). Dans ces deux expériences, qui comprennent plusieurs groupes, on donne à certains des membres de chaque groupe l'impression que le reste du groupe est en

désaccord avec eux et à d'autres l'impression contraire. Dans les deux expériences, on trouve beaucoup plus de changements d'opinions chez les « déviants » que chez les « conformistes ». Dans les deux expériences également les « conformistes » ont fait beaucoup plus d'efforts pour influencer les autres que les « déviants ».

Nous n'avons pas de résultats vérifiant directement la tendance à réduire la zone de comparaison, mais l'expérience de Festinger, Gérard *et al.* (1952) nous donne quelques éléments de confirmation à ce sujet. On y observe en effet que les déviants communiquent, en fait, moins avec ceux qui ont des opinions très divergentes des leurs qu'avec ceux qui se rapprochent de leur position.

Les « conformistes », eux, communiquent surtout avec ceux qui, dans le groupe, ont les opinions les plus divergentes, suivant en cela le schéma le plus familier.

On peut se demander ce qui détermine le degré effectif de changement du groupe vers l'uniformité lorsqu'existent des pressions dans ce sens. Ce degré doit dépendre en partie de la force des pressions agissantes, mais sans doute également d'autres facteurs tels que, dans le cas des opinions, les résistances à en changer et le pouvoir d'influence du groupe sur ses membres.

Nous avons développé ailleurs (Festinger, 1950) notre théorie sur les déterminants du pouvoir d'influence du groupe sur ses membres ; nous n'y reviendrons pas ici dans la mesure où ce pouvoir ne peut guère [99] s'exercer dans le cas des aptitudes. En effet, quel que soit le pouvoir du groupe, le processus social seul ne peut réaliser l'uniformité des aptitudes. Le processus d'influence peut seulement s'exercer sur la valeur à attacher à une capacité ou sur la motivation des membres du groupe par rapport à elle. Il se développe alors, en tant que processus social, exactement comme pour les opinions.

Conséquences pour la formation des groupes et la structure sociétale

La tendance à évaluer ses opinions et ses aptitudes donne lieu à des conséquences non seulement dans le comportement des individus à l'intérieur d'un groupe mais aussi dans les processus de formation des groupes et les changements d'appartenance à divers groupes. Dans la mesure où cette auto-évaluation passe nécessairement par la comparaison avec d'autres, la propension à l'auto-évaluation devient une force qui pousse à appartenir à des groupes, à s'associer avec d'autres. Et des impressions subjectives telles que la justesse d'une opinion ou la précision dans l'évaluation d'une performance comptent parmi les satisfactions qu'on peut retirer de cette association avec d'autres.

Il est impossible d'évaluer exactement la puissance de telles forces et l'importance de ce type de satisfaction par rapport aux autres besoins qu'on satisfait, en fait, dans les groupes, mais nous pensons que l'on peut raisonnablement tenir la tendance à l'auto-évaluation comme un des facteurs constitutifs de l'« instinct grégaire ».

Un homme tendrait donc à entrer dans des groupes où, selon lui, on a des opinions en accord avec les siennes et des aptitudes qui sont proches des siennes. Et il tendrait à se retirer des groupes qui ne lui permettent pas de satisfaire son besoin d'auto-évaluation.

Il est certain que ni l'entrée dans un groupe ni le fait de le quitter ne se font de manière entièrement claire. On peut être fortement attiré vers un groupe pour d'autres raisons et donc empêché de le quitter ; il peut également y avoir des entraves d'ordres divers.

Dans ces deux cas le passage d'un membre d'un groupe à un autre est limité. Nous nous proposons, dans le chapitre suivant, de développer un peu plus les effets des limites imposées à l'entrée dans un groupe comme à la sortie de ce groupe.

Ces tendances à s'inscrire à certaines associations de façon sélective comme à en quitter d'autres, les processus d'influence et l'activité de compétition qui en résultent lorsqu'il existe des divergences dans un groupe, nous permettent de prévoir une relative similitude de pro-

cessus dans le domaine des opinions et dans celui des aptitudes chez les personnes qui s'associent pour former un groupe (tout au moins en ce qui [100] concerne les opinions ou les aptitudes pertinentes à l'association). Dans des groupes différents nous trouverons sans doute, dans une certaine mesure, des dissemblances. Peut-être même est ce la segmentation en groupes qui permet en quelque sorte à une société d'être composée d'individus aux opinions et aux aptitudes les plus variées. Il serait impossible de rencontrer une telle variété d'opinions et d'aptitudes dans une ville ou une société qui ne serait ni assez vaste ni assez souple pour permettre la segmentation.

C'est d'ailleurs cette segmentation en groupes à l'intérieur desquels chacun est relativement semblable aux autres quant à ses aptitudes qui est à l'origine du statut social. Or, nous savons à quel point les distinctions de statut sont fermement maintenues et non du seul fait des membres ayant un statut élevé. Il est tout aussi important pour les membres de statut bas de maintenir les distinctions de manière à pouvoir relativement passer sous silence les différences et à ne se comparer qu'avec les membres de leur propre groupe. Des comparaisons avec les membres d'un groupe de statut différent, soit plus haut soit plus bas, peuvent avoir lieu au niveau du fantasme mais sont très rares dans la réalité.

Un autre problème important se pose : jusqu'où va cette mise hors de comparaison qui résulte de la segmentation en groupes ? est elle ou non totale ?

Le fait de conférer dans le domaine des aptitudes un certain statut, de dire dans celui des opinions : « Ces gens là sont d'une espèce différente », réduit nettement les comparaisons possibles mais ne les élimine pas complètement. C'est plutôt de cette manière qu'il faut sans doute considérer les choses, car on reste, jusqu'à un certain point, au courant des opinions des groupes que l'on a mis hors de comparaison.

Ce deuxième point, à savoir que la mise hors de comparaison totale n'a jamais lieu, va marquer considérablement le comportement des membres de groupes minoritaires. Ce type particulier de groupes, où l'on ne peut cesser complètement de se comparer avec d'autres, peut, en fait, être moins assuré dans ses auto-évaluations.

Du même coup, il est probable que dans un groupe minoritaire, les pressions vers l'uniformité seront proportionnellement plus fortes que

dans un groupe majoritaire. Dans le groupe minoritaire on cherchera plutôt à se soutenir de l'intérieur, et les différences d'opinions ou d'aptitudes dans ce qui tient à l'existence du groupe seront donc moins bien tolérées.

L'expérience de Gérard (1953) nous démontre que c'est bien ce qui se passe pour la formation des opinions. En effet, on y voit, dans des sous-groupes minoritaires placés à l'intérieur de groupes plus larges, des pressions vers l'uniformité nettement plus marquées que dans les groupes majoritaires placés à l'intérieur de ces mêmes groupes plus larges : en suivant le même raisonnement dans le domaine des aptitudes, on [101] peut s'attendre à ce que, à l'intérieur d'un groupe minoritaire, une aptitude importante pour la vie du groupe donne lieu à de plus fortes pressions vers l'uniformité et donc à une compétition plus âpre qu'à l'intérieur d'un groupe majoritaire.

Rappelons qu'une pression plus forte vers l'uniformité s'accompagne de tendances également plus fortes à mettre hors de comparaison ceux qui sont nettement déviants. Étant donné que, dans le domaine des opinions, on met hors de comparaison en rejetant hors du groupe, on pourrait avoir là une explication de ce phénomène particulier aux groupes minoritaires déjà soumis à de fortes pressions de la part des groupes majoritaires de la population : l'éclatement permanent en factions et sous-groupes de plus en plus confidentiels.

La mise hors de comparaison et ses limites

Malgré les tendances générales à ne pas se comparer avec ceux qui sont notablement déviants, il existe deux types de situation où la comparaison est imposée.

C'est ce qui arrive lorsque le pouvoir d'attraction d'un groupe sur l'un des membres est si fort, pour une raison quelconque, que le membre déviant désire à tout prix rester dans le groupe bien qu'il en diffère nettement dans une opinion ou une aptitude. Si, d'autre part, il ne dispose pas d'un autre groupe de comparaison possible et si l'opinion ou

l'aptitude dans laquelle il est déviant est très importante pour le groupe, il sera acculé à la comparaison.

La tendance psychologique à mettre hors de comparaison les déviants existera toujours mais avec une efficacité relativement moindre. Dans ce genre de cas, lorsque le pouvoir d'attraction du groupe sur le sujet est grand, le groupe se trouve dans la possibilité d'influencer effectivement le sujet déviant, et même, s'il s'agit d'une opinion, à l'en faire changer. Ceci est bien mouvement vers l'uniformité.

Mais que se passe-t-il s'il s'agit d'une aptitude ? Il est probable que le groupe pourra, pour les mêmes raisons, réussir à motiver le membre déviant à changer mais il est également probable que l'aptitude, elle, sera difficilement modifiable. On aura alors créé une situation dans laquelle les valeurs et les aspirations de l'un des membres du groupe seront sans rapport avec celles du reste du groupe et, du même coup, le membre déviant, si c'est dans le sens de l'infériorité, pourra développer des sentiments d'inadaptation et d'échec. On observe assez couramment des cas de ce genre.

La comparaison s'impose dans un deuxième type de situation : lorsque le sujet critiqué n'a pas la possibilité de quitter le groupe.

Nous avons développé ailleurs (Festinger, 1953) notre théorie sur les [102] conséquences d'une telle situation sur la formation des opinions. Nous nous bornerons donc à en répéter les points principaux seulement pour ce que nous voulons étendre à l'évaluation des aptitudes.

Si un sujet est dans l'impossibilité de quitter un groupe, soit pour des raisons physiques soit pour des raisons psychologiques, et si le pouvoir d'attraction du groupe sur lui est nul, ou si même il éprouve de la répulsion pour le groupe, ce dernier n'aura sur lui aucun pouvoir d'influence effectif. Il imposera alors l'uniformité, par exemple en étant menaçant ou en exerçant des représailles pour refus d'obéissance. S'il s'agit d'opinions, le sujet déviant paraîtra sans doute se plier à la loi du nombre et se conformer à l'opinion de la majorité, même s'il la refuse personnellement. Ainsi un petit garçon qui est forcé de jouer avec d'autres enfants qu'il n'aime pas, peut, si la menace est employée, donner en public les marques d'un accord, tout en continuant à être opposant en privé.

Là encore, s'il s'agit d'aptitudes, on n'a pas tout à fait les mêmes résultats dans la mesure où il est impossible de les modifier dans un délai très bref. Il est possible qu'un membre déviant, qui ne peut quitter le groupe, subisse simplement un châtement.

S'il est déviant vers le haut, il peut également se conformer en public à la norme sans y adhérer personnellement. S'il est déviant vers le bas, on peut se trouver en face d'une impossibilité totale.

S'il a à sa disposition d'autres groupes de comparaison pour évaluer cette aptitude, il pourra rester personnellement et à titre privé tout à fait indifférent à cette situation de groupe. Il pourra également s'efforcer en public d'obtenir une meilleure performance tout en gardant exactement la même appréciation personnelle de son aptitude.

Résumé

Si l'exposé théorique qui précède est juste, les processus d'influence sociale et plusieurs types de comportements de compétition sont les manifestations d'un même processus de psychologie sociale et peuvent être ramenés à un concept commun.

Ils procèdent directement d'une tendance à l'auto-évaluation, elle-même basée sur la comparaison avec d'autres. Les spécificités dans ce processus quant aux opinions d'une part, aux aptitudes d'autre part, consistent, pour les aptitudes, en un mouvement unidirectionnel vers le haut qui n'existe pas pour les opinions et, dans le cas de ces dernières, en une facilité relativement plus grande à en changer qu'à modifier ses performances.

Nous nous sommes efforcés d'appuyer notre théorie sur des résultats expérimentaux variés et nous pensons qu'elle peut donner lieu à de nombreuses autres épreuves empiriques. Si la théorie est effectivement [103] juste, elle a comme avantage majeur de permettre de passer des évaluations d'opinions aux évaluations d'aptitudes et vice-versa.

Certains de ses aspects peuvent être plus facilement vérifiés à propos des opinions, d'autres à propos des aptitudes. Mais ce que l'on a

pu trouver à propos des opinions devrait - une fois redéfini opérationnellement comme il convient - être également valable pour l'évaluation des aptitudes.

Traduit par Juliette Labin

Références

ANDERSON H. H., BRANDT H. F. « Study of motivation involving self-announced goals of fifth grade children and the concept of level of aspiration. » *J. Soc. Psychol.*, 1939, 10, 209-232

ASCH S. E. *Personality developments of Hopi children*. Manuscrit non publié dont on trouve la référence in : MURPHY et NEWCOMB, *Experimental social psychology*. New York-Londres, Harper, 1931, 1937 (édition revue).

BACK K. « The exertion of influence through social communication. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1951, 46, 9-24.

CHAPMAN D. W., VOLKMANN J. A. A. « Social determinant of the level of aspiration. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1939, 34, 225-238

DREYER A. *Behavior in a level aspiration situation as affected by group comparison*. Thèse de doctorat, Université de Minnesota, 1953.

FESTINGER L. « Wish, expectation and group standards as factors influencing level of aspiration. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1942, 37, 184-200.

FESTINGER L. « Informal social communication. » *Psychol. Rev.*, 1950, 37, 271-282.

FESTINGER L., SCHACHTER S., BACK K. *Social pressures in informal groups*. New York, Harper, 1950.

FESTINGER L., THIBAUT J. « Interpersonal communications in small groups. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1951, 46, 92-100

FESTINGER L., GERARD H. *et al.* « The influence process in the presence of extreme deviates. » *Human Relations*, 1952, 5, 327-346.

FESTINGER L. « An analysis of compliant behavior. » In : M. SHERIF (ed.). *Group relations at the crossroads*, New York, Harper, 1953.

FESTINGER L., TORREY J., WILLERMAN B. « Self-evaluation as a function of attraction to the group. » *Human Relations*, 1954, 7, 2.

GARDNER J. W. « Level of aspiration in response to a prearranged sequence of scores. » *J. Exper. Psychol.*, 1939, 25, 601-621.

GERARD H. « The effect of different dimension of disagreement on the communication process in small groups. » *Human Relations*, 1953, 6, 249-272.

GOULD R. « An experimental analysis of level of aspiration. » *Genetic Psychol. Monogr.*, 1939, 21, 1-116.

GREENBERG P. J. « Competition in children : An experimental study. » *Amer J. Psychol.*, 1932, 44, 221-248.

HILGARD E. R., SAIT E. M., MAGARET G. A. « Level of aspiration as affected by relative standing in an experimental social group. » *J. Exper. Psychol.*, 1940, 27, 411-421.

HOCHBAUM G. M. *Certain personality aspects and pressures to uniformity in social group*. Thèse de doctorat, Université de Minnesota, 1953.

HOFFMAN P. J., FESTINGER L., LAWRENCE D. H. « Tendencies toward comparability in competitive bargaining. » *Human Relations*, 1954, 7, 2.

HOPPE F. « Erfolg und Misserfolg. » *Psychol. Forsch.*, 1930, 14, 1-62.

[104]

LEWIN K., DEMBO T., FESTINGER L., SEARS P. S. « Level of aspiration. » In : *Personality and behavior disorders*. New York, Ronald Press, 1944, 46, 333-370.

SCHACHTER S. « Deviation, rejection and communication. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1951, 46, 190-208.

SEARS P. S. « Levels of aspiration in academically successful and unsuccessful children. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1940, 35, 498-536.

WHITTEMORE L C. « The influence of competition on performance. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1925, 20, 17-33.

[105]

**Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.**

Deuxième partie

DISSONANCE COGNITIVE

[Retour à la table des matières](#)

[106]

[107]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Deuxième partie : Dissonance cognitive

6

“Éveil et réduction
de la dissonance dans
les contextes sociaux.” *

Par LÉON FESTINGER / ELLIOT ARONSON

[Retour à la table des matières](#)

La théorie de la dissonance concerne des processus psychologiques internes de l'organisme de l'individu. Les notions essentielles de cette théorie sont extrêmement simples : l'existence simultanée d'éléments de connaissance qui d'une manière ou d'une autre ne s'accordent pas (dissonance) entraîne de la part de l'individu un effort pour les faire d'une façon ou d'une autre mieux s'accorder (réduction de la dissonance).

Il va de soi que pour vérifier empiriquement ces notions et leur donner une valeur pour la prédiction, il est nécessaire de spécifier les conditions dans lesquelles se produit cette dissonance ainsi que les

* Article paru in : CARTWRIGHT D., ZANDER A. (eds.). *Group dynamics*. Evanston (Ill.), Row, Peterson, 2nd ed., 1960, pp. 214-232. (© 1960 by Harper & Row, Publishers, Inc. Traduction française in : A. LÉVY (ed.). *Psychologie sociale. Textes fondamentaux*. Paris, Dunod, 1965, 1, pp. 193-211.

différentes manières possibles de la réduire et les manifestations observables de tentatives de réduction de dissonance.

Nous ne pouvons, dans ce chapitre, nous permettre d'envisager de façon très complète tous ces différents aspects. Il existe ailleurs un examen détaillé et plus formel de cette théorie et des recherches correspondantes. Nous porterons ici notre intérêt sur la façon dont cette théorie concernant des processus psychologiques individuels se rattache au comportement social comme au comportement de groupe et peut nous aider à les prévoir. Ce chapitre comprendra trois parties :

- a) Quelques éléments serviront d'introduction de façon à donner au lecteur une idée de l'ampleur de cette théorie et des modes de comportement impliqués dans la réduction de la dissonance.
- b) Puis, on étudiera le groupe comme source de dissonance.
- c) Enfin, l'on envisagera le groupe comme facilitant la réduction de la dissonance.

[108]

Tout au long de ce chapitre, nous nous efforcerons de discuter cette théorie en nous basant sur des données empiriques provenant, pour la plupart, de faits récents, c'est-à-dire de données réunies depuis la publication de cette théorie (Festinger, 1957).

Quelques dérivations de la théorie de la dissonance

Bien que cette théorie soit, par essence, une théorie très simple, elle peut servir de base pour prévoir un grand nombre de comportements humains. Quelques ramifications de cette théorie seront examinées plus loin. Il y a lieu d'insister sur le fait que, dans la majorité des expériences qui seront analysées, une seule voie de réduction de la dissonance a été examinée. Cela n'implique pas, toutefois, qu'il n'y ait qu'un moyen possible pour réduire la dissonance dans une situation

donnée. Au contraire, dans des situations non contrôlées, il y a généralement de nombreuses voies possibles pour la réduction de la dissonance.

Supposons, par exemple, qu'un individu croit que le candidat démocratique à la Présidence soit le candidat le plus qualifié pour cette position. Cependant, pour une raison ou une autre, il vote pour le candidat républicain. Savoir que le candidat démocratique est le plus qualifié est en dissonance avec le fait de savoir qu'il a voté pour le candidat républicain. Cette personne pourrait essayer de réduire la dissonance en se convaincant que le candidat républicain est meilleur qu'il ne l'avait cru tout d'abord, ou bien que le candidat démocratique est moins bon. Un tel changement dans ses opinions les amènera à être plus en accord avec sa connaissance du fait qu'il a voté pour le candidat républicain.

Ses comportements spécifiques pourraient impliquer :

- a) S'abonner à un journal républicain (où il ne manquera pas de trouver des commentaires favorables concernant le candidat républicain et des commentaires défavorables concernant le démocrate).
- b) Essayer d'entrer en relations avec des républicains et d'éviter des démocrates.
- c) Essayer de découvrir dans les discours du candidat républicain une sagesse subtile qu'il n'avait pas remarquée auparavant, et ainsi de suite.

Nous avons été guidés dans le choix des exemples examinés plus loin par le désir d'illustrer non seulement la variété des situations provoquant la dissonance, mais aussi la diversité des façons dont on peut opérer pour réduire celle-ci.

La dissonance comme conséquence des décisions prises

Si un individu choisit un mode d'action parmi plusieurs possibilités, il est presque certain de ressentir de la dissonance, car l'alternative choisie [109] est rarement entièrement positive et les alternatives rejetées sont rarement entièrement négatives. Sa connaissance concernant tout aspect négatif de l'alternative choisie est en dissonance avec la connaissance qu'il a de l'avoir choisie. De la même manière, sa connaissance concernant tout aspect positif des alternatives rejetées est en dissonance avec la connaissance qu'il a de les avoir rejetées. En conséquence, la dissonance sera proportionnelle à l'attraction de l'alternative rejetée relativement à l'alternative choisie.

La théorie de la dissonance permet de prédire que, à la suite d'une décision, tout individu essaiera de se convaincre que l'alternative choisie est encore plus attirante (par rapport à l'alternative rejetée) qu'il ne l'avait cru tout d'abord.

Brehm (1956) a démontré qu'à la suite d'un choix entre deux alternatives, les gens ont généralement tendance à évaluer l'alternative choisie comme légèrement plus attirante qu'ils ne l'avaient pensé tout d'abord ; et, de la même manière, ils évaluent l'alternative rejetée comme légèrement moins attirante qu'ils ne l'avaient tout d'abord pensé. Brehm a découvert en outre que cet effet était d'autant plus important que les degrés d'attraction des différentes alternatives étaient au départ sensiblement semblables. En d'autres termes, il était confirmé que la réduction de dissonance se produit après la prise de décision et que le degré de réduction de dissonance est proportionnel à l'ampleur de la dissonance créée par cette décision.

Une autre expérience de Brehm et Cohen (1959) vérifia deux autres implications concernant la dissonance qui suit une décision :

- 1) Plus il y a d'alternatives entre lesquelles l'individu doit choisir, plus la dissonance suivant le choix serait grande. Plus il y aurait d'alternatives rejetées et plus on aurait connaissance des caractéristiques favorables de ces alternatives rejetées. Ces caractéristiques connues

seraient toutes en dissonance avec la connaissance concernant l'alternative choisie en fait.

2) Plus est grande la dissemblance qualitative entre les alternatives parmi lesquelles l'individu doit choisir, plus grande serait la dissonance suivant la décision (en supposant que l'attraction relative des alternatives reste constante). Cela résulte du fait que des alternatives semblables ont beaucoup de caractéristiques communes. Ainsi, certains des aspects favorables des alternatives rejetées sont également des aspects favorables de l'alternative choisie. La connaissance concernant ces aspects de similarité ne contribuerait donc pas à faire naître la dissonance suivant le choix.

Brehm et Cohen demandèrent à des enfants de classer certains jouets par ordre de préférence. Les expérimentateurs expliquèrent qu'ils étaient employés par des fabricants de jouets pour savoir quel était le genre de jouets que les gens aimaient le plus. Une semaine plus tard ils revinrent [110] et offrirent aux enfants de choisir l'un des jouets comme cadeau pour avoir participé à cette enquête. On demanda encore une fois aux enfants de classer ces jouets par ordre de préférence. Dans cette expérience, deux variables furent manipulées :

- a) Le nombre des alternatives. Certains enfants eurent la possibilité de choisir entre quatre jouets ; d'autres n'eurent le choix qu'entre deux.
- b) La similarité qualitative de ces alternatives. Certains enfants avaient à choisir entre des jouets qualitativement semblables, tels que des nageoires et des masques pour la pêche sous-marine. D'autres enfants eurent à choisir entre des jouets qualitativement dissemblables, tels que des nageoires et des papiers de tir à l'arc.

Les résultats confirmèrent les deux hypothèses. Quelle que fût la similarité qualitative des jouets, plus le nombre d'alternatives était grand et plus se renforçait le goût pour le jouet choisi, et s'affaiblissait le goût pour le jouet rejeté. De la même manière, indépendamment du nombre des alternatives, plus la dissemblance qualitative des alterna-

tives était grande, plus le changement observé dans l'attraction des jouets devenait important, dans le sens de la réduction de la dissonance.

La dissonance émanant de la tentation

Si un individu fait une action qu'il juge immorale pour obtenir une récompense, la connaissance qu'il a que l'action est immorale est en dissonance avec la connaissance qu'il a de l'avoir accomplie. Une façon de réduire cette dissonance serait pour lui de changer d'attitude envers la moralité de l'acte, c'est-à-dire de se convaincre que cette action n'est pas très immorale. Ainsi la théorie de la dissonance permet de prédire qu'un individu, après avoir accompli un acte immoral, aura vis-à-vis de cet acte une attitude plus indulgente qu'auparavant.

D'autre part, si un individu résiste à la tentation et n'accomplit pas cet acte, sa connaissance des récompenses auxquelles il a renoncé est en dissonance avec sa connaissance concernant son comportement. Là encore, il pourrait réduire la dissonance en changeant d'attitude vis-à-vis de la moralité de son acte. En ce cas, la théorie prévoit que l'individu, après avoir résisté à la tentation d'un acte immoral, a vis-à-vis de la moralité de cet acte une attitude plus stricte qu'auparavant. Cela réduirait la dissonance en aidant à justifier le fait qu'il a renoncé à la récompense. L'ampleur de la dissonance éprouvée par une personne ayant accompli un acte immoral sera naturellement plus grande si les récompenses qu'il a obtenues à la suite de cet acte sont de faible importance. Réciproquement l'ampleur de la dissonance chez une personne qui se retient de commettre un acte immoral sera plus grande si la récompense à laquelle elle a renoncé en se retenant de commettre cet acte est de grande importance.

[111]

Ces hypothèses furent vérifiées par Mills (1958) dans une expérience faite avec des élèves d'enfantine. Après avoir mesuré les attitudes des sujets à l'égard de l'acte de tricher, l'expérimentateur fit participer ses sujets à un concours couronné de prix. Dans certaines classes on offrait un petit prix, dans d'autres c'était un gros prix. Pendant le

concours il était possible de tricher. Comme on peut s'y attendre, certains des élèves trichèrent tandis que d'autres ne trichèrent pas.

Le lendemain on redemanda aux élèves de dire ce qu'ils pensaient du fait de tricher ou de ne pas tricher. Les résultats confirmèrent l'hypothèse. D'une manière générale les enfants qui avaient triché étaient devenus plus indulgents, tandis que ceux qui n'avaient pas triché étaient devenus plus sévères. Là encore, l'ampleur de cet effet était fonction du degré de dissonance introduit expérimentalement. Les enfants qui avaient triché pour un petit prix changèrent plus dans leurs attitudes d'indulgence à l'égard de la tricherie que ceux qui avaient triché pour un gros prix. Parmi ceux qui n'avaient pas triché, les changements vers une plus grande sévérité à l'égard de la tricherie furent plus grands pour ceux qui avaient renoncé à un gros prix en ne trichant pas que pour ceux qui n'avaient renoncé qu'à un petit prix.

La dissonance résultant de l'effort

Si un individu se trouve dans une situation où sans relâche il fournit de gros efforts pour atteindre un but déterminé, et que pourtant il ne l'atteint pas, il éprouvera de la dissonance. Sa connaissance du fait qu'il fournit des efforts sera en dissonance avec sa connaissance du fait qu'il n'est pas récompensé. Une façon pour lui de réduire la dissonance serait de trouver quelque chose dans cette situation à quoi il pourrait attacher de la valeur. Par exemple un chercheur d'or malheureux pourrait réduire la dissonance en s'émerveillant de la splendeur des lieux ; un pêcheur bredouille pourrait le faire en se vantant d'avoir magnifiquement bruni en traversant les courants, ou en se passionnant pour l'adresse qu'il faut mettre en jeu pour lancer.

Aronson (1959) a vérifié en laboratoire ces implications de la théorie de la dissonance. Les sujets devaient accomplir un travail pour recevoir une récompense. Chaque sujet était récompensé pour environ une épreuve sur trois. Pour certains sujets cette tâche se faisait presque sans effort tandis que pour d'autres elle impliquait une dépense considérable d'efforts et d'énergie. Pour tous les sujets, les stimulants terminant une épreuve étaient différents selon que l'épreuve était récompensée ou non. En fait, à chaque épreuve le sujet recevait une boîte.

Pour les épreuves récompensées les boîtes étaient rouges et renfermaient de l'argent. Pour les épreuves non récompensées les boîtes étaient vertes et vides. [112] On demandait aux sujets d'évaluer l'attraction relative des deux couleurs avant et après l'expérience.

Il était prévu que dans la condition d'effort, la couleur non récompensée deviendrait relativement plus attrayante que dans la condition de facilité. Selon la théorie, dans la condition de l'effort, chaque fois que le sujet retirerait une boîte non récompensée, sa connaissance du fait que la boîte était vide serait en dissonance avec sa connaissance de l'effort qu'il avait fourni pour l'obtenir. On supposait que pour réduire cette dissonance, le sujet attacherait de la valeur à la couleur non récompensée. De cette manière il pourrait justifier l'effort fourni en se persuadant que la vue de cette couleur valait la peine de travailler pour l'obtenir, même si la boîte ne renfermait pas d'argent. Dans la condition de facilité, puisqu'il y avait très peu d'effort fourni, il y avait également très peu de dissonance. On ne pouvait donc s'attendre à une tendance à attacher une valeur positive à la couleur non récompensée.

Les résultats de l'expérience corroborent ces suppositions théoriques. La condition de facilité, où peu ou prou de dissonance fut introduite par les épreuves non récompensées, fournit une base de référence pour l'évaluation des modifications de préférence pour les couleurs. Il se trouve que dans la condition de facilité, il y eut un changement de préférence marqué vers la couleur récompensée. Dans la condition d'effort, où il y avait dissonance lors des épreuves non récompensées, les effets de la réduction de dissonance compensent cet autre effet. On obtient ainsi une différence très grande et très nette entre la condition de dissonance (celle de l'effort) et la condition de non-dissonance (celle de la facilité) en ce qui concerne la préférence relative des deux couleurs.

La dissonance introduite par un fait accompli

Bien souvent les gens se trouvent dans une position où ils doivent subir une situation désagréable. La connaissance qu'a quelqu'un de ce que la situation est ou sera désagréable est en dissonance avec sa connaissance du fait qu'il doit la subir. Une manière pour lui de rédui-

re cette dissonance est de se convaincre que la situation n'est pas aussi désagréable qu'elle ne semblait tout d'abord. Brehm (1959) amena des enfants de classes enfantines à manger (à l'école) un légume qu'ils n'aimaient pas en leur offrant une petite récompense. Au milieu du repas on apprit aux enfants qui se trouvaient dans la situation *expérimentale* que leurs parents sauraient de quel légume ils avaient mangé ; cela impliquait fortement qu'ils seraient censés manger davantage de ce légume à la maison. On ne dit rien aux enfants qui se trouvaient dans le groupe de *contrôle*. On demanda à tous jusqu'à quel point ils aimaient ce légume avant et après l'expérience. Ceux des sujets qui furent amenés à anticiper qu'ils mangeraient davantage de ce légume chez eux manifestèrent [113] de façon significative un accroissement plus grand, dans l'évaluation de leur goût pour ce légume, que ne le firent les sujets en condition de contrôle.

Dans les quelques pages qui précèdent nous avons donné un aperçu excessivement rapide de la théorie de la dissonance ainsi que quelques illustrations éparses d'études expérimentales sur la réduction de dissonance dans divers contextes. L'aperçu théorique n'est pas destiné à servir de présentation formelle et complète, pas plus que les recherches rapportées ci-dessus ne sont censées recouvrir parfaitement les données expérimentales correspondantes. Nous nous proposons plutôt de présenter le plus brièvement possible une vue d'ensemble de la théorie de la dissonance avec le genre de situations qui font naître la dissonance et le genre d'effets que l'on peut prévoir comme résultant de la réduction de dissonance.

L'exposé qui précède a montré qu'un individu peut éprouver et réduire une dissonance uniquement comme un résultat de ses actions propres. Nulle autre personne ne se trouve alors impliquée dans ce processus. Mais l'interaction d'un individu avec d'autres peut en soi être une source de dissonance. Par ailleurs un individu peut utiliser son interaction avec d'autres comme un moyen de réduire la dissonance. Dans les deux subdivisions qui suivent, nous introduirons de nouvelles données expérimentales concernant l'éveil et la réduction de la dissonance dans des situations essentiellement sociales. Il y a lieu d'insister, cependant, sur le fait que le contexte social n'introduit rien qui soit qualitativement différent dans les processus d'éveil et de réduction de la dissonance. Parfois le contexte social introduit des complexités plus grandes ; parfois il rend plus difficile ou même impossi-

ble à l'individu d'éviter l'introduction de la dissonance dans son état de connaissances ; parfois encore il permet de réduire cette dissonance avec une facilité spectaculaire.

Ces derniers aspects de l'éveil et de la réduction de la dissonance dans des contextes sociaux sont naturellement ceux sur lesquels nous insisterons dans les pages suivantes. Le lecteur remarquera toutefois la similarité conceptuelle entre les expériences que nous avons relatées dans les pages précédentes et celles que nous rapporterons dans la suite de ce texte.

L'interaction de groupe comme source de dissonance

La dissonance provenant d'une anticipation erronée de l'environnement social

D'une manière générale, l'individu ne contrôle pas bien son environnement social. L'une des façons dont se manifeste ce phénomène se trouve [114] être dans son incapacité partielle à déterminer la nature des groupes dans lesquels il s'expose. Ainsi un individu peut aller à un rendez-vous surprise ¹⁸, adhérer à un club, ou accepter une invitation à un cocktail, et ne trouver finalement que des gens moins agréables qu'il n'avait anticipé. S'il n'avait perdu ni temps ni énergie en s'exposant au groupe, il éprouverait peu de dissonance ou pas du tout. Mais s'il avait investi beaucoup pour avoir une interaction avec ces gens (s'il avait roulé pendant 75 km pour ne pas manquer son partenaire, ou versé une très forte cotisation pour faire partie du club, ou négligé la préparation d'un examen pour aller à ce cocktail) il éprouverait alors de la dissonance. Sa connaissance concernant l'investissement de temps et d'effort serait en dissonance avec sa connaissance concernant les aspects négatifs du groupe.

¹⁸ *Blind-date* se réfère à un type de rendez-vous pratiqué souvent aux États-Unis, entre un garçon et une fille qui ne s'étaient jamais vus auparavant (n.d.t.).

Il y a au moins deux manières de réduire la dissonance dans une telle situation :

- a) L'individu pourrait sous-estimer l'ampleur de l'investissement, c'est-à-dire se convaincre que l'effort ou la dépense étaient en fait négligeables ; ou
- b) Il pourrait surestimer le groupe en insistant sur ses aspects positifs et en fermant les yeux sur ses aspects négatifs.

Ce genre de situation fut simulé par Aronson et Mills dans une expérience de laboratoire (1959). Dans cette expérience, des étudiantes d'université acceptèrent d'adhérer à un groupe dans le dessein de participer à une série de discussions sur la psychologie sexuelle. Les sujets furent assignés au hasard à l'une des trois conditions expérimentales suivantes : une condition d'initiation stricte, une condition d'initiation modérée, et une condition de non-initiation. Dans les conditions d'initiation stricte et modérée on avertit chacun des sujets que pour être admis à l'intérieur du groupe, il lui faudrait prouver qu'il avait l'esprit assez ouvert pour participer librement et ouvertement à une discussion orientée sur les questions sexuelles. On leur fit alors passer un « test d'embarras » où le sujet devait lire à voix haute, et en présence de l'expérimentateur homme, des textes se rapportant aux questions sexuelles. L'expérimentateur expliquait alors qu'il jugerait d'après la performance si l'étudiant avait ou non les qualités requises, pour participer au groupe. Dans le conditionnement d'initiation stricte le « test d'embarras » consistait à lire un certain nombre de mots obscènes ainsi que des passages érotiques tirés de romans contemporains. Dans le conditionnement d'initiation modérée on demandait simplement aux sujets de lire une courte liste de mots à tendance sexuelle passablement atténuée. Enfin, dans le conditionnement de non-initiation le sujet pouvait entrer dans le groupe sans aucune initiation préalable.

[115]

Chacune des étudiantes écoutait alors la même bande enregistrée d'une discussion de groupe qu'elle croyait être une discussion véritable menée par le groupe auquel elle venait d'adhérer. La discussion enregistrée était une discussion assez ennuyeuse, banale et décousue sur le

comportement sexuel secondaire des animaux inférieurs. Les participants s'exprimaient de façon décousue, articulant mal et sans enthousiasme. Aussitôt après qu'il eut entendu cet enregistrement, on demanda à chacun des sujets de noter la discussion et les membres du groupe d'après différentes échelles de notation : par exemple, ennuyeux, intéressant, intelligent, stupide, etc.

Les expérimentateurs supputèrent que, dans le conditionnement d'initiation stricte, les sujets éprouveraient de la dissonance : le fait de savoir qu'ils avaient subi une expérience extrêmement embarrassante pour devenir membres d'un groupe serait en dissonance avec leur connaissance des aspects négatifs de ce groupe. Ils pourraient réduire cette dissonance en déformant leurs perceptions concernant la discussion dans une direction positive. D'autre part, dans les conditions d'initiation modérée et de non-initiation, les sujets firent relativement peu d'investissement pour faire partie du groupe et par suite on supposait qu'ils n'éprouveraient pas une grande dissonance. On s'attendait donc à ce que les sujets conditionnés par l'initiation stricte évaluent le groupe comme plus attirant que ne le feraient les sujets conditionnés par l'initiation modérée ou la *non-initiation*. Les résultats vérifièrent pleinement ces prédictions. Les sujets conditionnés par *l'initiation modérée* ou la *non-initiation* furent en général peu impressionnés par la discussion ; tandis que ceux qui étaient conditionnés par *l'initiation stricte* trouvèrent que la discussion ne manquait ni d'intérêt, ni d'intelligence. Ils apprécièrent également davantage les autres membres du groupe.

La dissonance provenant d'un désaccord avec d'autres

Lorsqu'un individu est mis en présence d'une opinion opposée à la sienne et émise par des gens semblables à lui, il éprouve de la dissonance. La connaissance qu'il a de ses propres opinions est en dissonance avec sa connaissance que ces autres personnes sont d'opinions différentes. Il est presque impossible d'éviter l'introduction d'une telle dissonance à moins d'éviter complètement toute interaction sociale. On peut se sentir très attiré par une personne ou un groupe de personnes avec qui on a les mêmes intérêts et parfois les mêmes opinions.

Mais il est inévitable que surgisse un certain désaccord sur les points auxquels l'individu en question attache beaucoup d'importance.

D'après de nombreuses expériences conduites en laboratoire, il est confirmé que l'ampleur de la dissonance ainsi introduite dépend :

[116]

- a) De l'importance de la personne ou du groupe qui exprime son désaccord (Back, 1951 ; Festinger, 1950).
- b) De l'importance et de la pertinence, pour l'individu, de la question sur laquelle porte le désaccord (Schachter, 1951)

On est également en possession de nombreuses données expérimentales en ce qui concerne les façons dont l'individu essaiera de réduire une telle dissonance. D'une manière générale il peut essayer de se convaincre que le domaine à propos duquel il y a désaccord est relativement sans importance ; il peut essayer de minimiser la personne ou le groupe qui se trouve en désaccord avec lui ; il peut essayer de supprimer ce désaccord soit en changeant d'opinion lui-même, soit en essayant d'influencer les autres pour qu'ils changent la leur ; ou bien il peut chercher un support social supplémentaire pour son opinion, ajoutant ainsi essentiellement de nouvelles connaissances qui sont en consonance avec ses propres opinions.

Il y a dans ce domaine deux questions théoriques essentielles sur lesquelles les données expérimentales n'ont été recueillies que tout récemment. L'une concerne la relation qui existe entre l'importance du désaccord et l'ampleur de la dissonance résultant de ce désaccord. L'autre concerne les conditions dans lesquelles la dissonance sera réduite - selon que la tentation essentielle sera de minimiser l'individu qui n'est pas d'accord ou bien d'amoindrir ou d'éliminer ce désaccord. Nous examinerons ces deux questions en même temps, car, comme nous le verrons plus loin, elles sont intimement mêlées.

D'un point de vue purement théorique, on pourrait s'attendre à ce que l'ampleur de la dissonance s'accroisse en fonction de l'importance du désaccord. Considérons par exemple quelqu'un qui croit que le lait est très bon pour les adultes et pense que tout le monde devrait en boire au moins un litre par jour. Supposons qu'il ait découvert qu'un de ses amis croit que le lait est un véritable poison pour les adultes et

qu'ils ne devraient jamais en boire. Cette découverte entraînerait une dissonance plus grande que si son ami se contentait de croire qu'un litre de lait est trop et peut faire du mal et que, par conséquent, les adultes ne devraient boire qu'un ou deux verres de lait par jour. Si une plus grande importance du désaccord implique une ampleur plus grande de la dissonance, on devrait alors observer plus de tentatives de réduction de dissonance à mesure que s'accroît l'importance du désaccord. Puisque le changement d'opinion est l'un des moyens de réduire la dissonance, on pourrait s'attendre à ce que plus l'importance du désaccord est grande, plus grand soit le changement d'opinion qui en résulte.

Des études expérimentales sur la relation qui existe entre l'ampleur du désaccord et l'importance du changement d'opinion n'ont pas, toutefois, donné de résultats définitifs (Hovland, Pritzker, 1959, 1957). Il se trouve qu'un désaccord plus grand semble avoir pour résultat un changement [117] d'opinion tantôt plus important tantôt moins important. Il y a deux explications possibles pour ces résultats variables. Il se peut que si le désaccord est par trop excessif, c'est-à-dire s'il dépasse les limites de ce que l'individu considère comme une position raisonnable, la dissonance introduite soit assez négligeable. Une autre explication possible est que, lorsque s'accroît l'importance du désaccord, il y a un accroissement correspondant de la tendance à réduire celle-ci principalement en minimisant la personne qui n'est pas d'accord. S'il en était vraiment ainsi, l'expérience qui se contenterait de mesurer le changement d'opinion sans contrôler le degré de facilité selon lequel il est possible de minimiser l'importance de la personne qui est en désaccord devrait en effet révéler des résultats variables, puisque ces deux processus sont des méthodes alternatives de réduction de dissonance.

Zimbardo (1959) fit une expérience destinée à donner des résultats qui permettraient de choisir entre ces deux interprétations possibles. Dans sa recherche il essaya de réduire le plus possible le fait de minimiser la personne en désaccord comme moyen de réduire la dissonance ; il obtint ce résultat en s'assurant que le désaccord vienne d'un ami très proche. Quatre-vingt étudiantes donnèrent séparément leur opinion sur le responsable possible, dans un problème hypothétique de délinquance juvénile. On fit alors connaître à chacune des étudiantes l'opinion prétendue d'une amie proche à qui on avait présenté le pro-

blème en même temps. Au bout d'un temps très court on redemanda à chacun des sujets de redonner son opinion.

Deux variables furent utilisées ici : le degré d'implication dans le problème et le degré de divergence d'opinion. On affirma à la moitié des sujets que leur opinion sur ce cas était excessivement importante puisqu'elle fournissait un bon indice de leur personnalité, etc. (forte implication). A l'autre moitié des sujets on affirma que leur opinion était sans conséquence (implication faible). Parallèlement, on fit croire à la moitié des sujets que l'opinion de leur amie différait excessivement de la leur, tandis qu'à l'autre moitié on fit croire qu'elle ne différait que légèrement. Le terme « excessivement différente » fut défini dans cette étude comme dépassant les limites que le sujet avait auparavant indiquées comme raisonnables et justifiables.

Présumant que la dévalorisation d'une amie intime ne se produirait pas, on utilisa alors le changement d'opinion comme indice de réduction de la dissonance. Les résultats révélèrent que :

- a) Plus un sujet était impliqué, plus il avait tendance à changer d'opinion dans la direction de celle de son amie.
- b) Plus la différence entre l'opinion du sujet et celle de son amie était grande, et plus il avait tendance à changer d'opinion dans la direction de celle de son amie.

En résumé, l'expérience de Zimbardo prouve clairement que l'ampleur [118] de la dissonance introduite par un désaccord avec une autre personne s'accroît bien avec l'ampleur de ce désaccord, même si la personne qui n'est pas d'accord exprime une opinion dépassant les limites de ce que le sujet considère comme acceptable et raisonnable. Si l'on écarte les méthodes alternatives de réduction de la dissonance, telle que la possibilité de dévaloriser la source du désaccord, on peut alors mesurer les effets d'une plus grande ampleur de dissonance d'après le changement d'opinion.

Il reste encore un point à démontrer pour renforcer cette interprétation. Il est nécessaire de montrer que si la dévalorisation de la source de désaccord n'est pas écartée comme possibilité, une telle dévalorisation est d'autant plus choisie comme moyen de réduction de la dissonance.

nance que s'accroît l'ampleur du désaccord. Malheureusement il n'existe sur ce point aucune étude expérimentalement contrôlée. Il y a toutefois certaines preuves apportées par une étude sur le terrain d'Adams *et al.*, où la tendance à dévaloriser la personne en désaccord et la tendance à modifier ses propres attitudes dans la direction de cette personne étaient étudiées simultanément comme des manifestations alternatives d'une dissonance accrue. Dans cette étude, des femmes mariées furent interviewées sur leur position concernant le moment qu'elles jugeaient convenable pour commencer à habituer les bébés à être propres. Quinze jours plus tard, les interviewers revinrent demander à chacun des sujets de lire une plaquette, brève et assez convaincante, qui préconisait qu'il ne fallait pas apprendre à l'enfant à être propre avant qu'il ait atteint 24 mois. Les sujets subirent aussitôt alors une nouvelle interview concernant leur position sur l'éducation de propreté et leur opinion sur la plaquette. Les expérimentateurs comparèrent les réactions des sujets dont les idées différaient grandement de celles que préconisait la plaquette, avec les réactions des sujets dont les idées étaient proches de celles qu'exprimait la plaquette.

Les résultats montrent assez clairement l'opération simultanée des deux modes de réduction de la dissonance. Celles pour qui la plaquette n'introduisait guère de dissonance avaient tendance à ne pas la dévaloriser. 19% de ces personnes seulement dirent qu'elle était injuste, tendancieuse, etc. La proportion comparable, chez les personnes pour qui la plaquette introduisait une dissonance considérable, est de 59%. Sans aucun doute la tendance à dévaloriser la communication s'accrut en même temps que l'ampleur de la dissonance. Il y a par ailleurs relativement peu d'exemples de changement d'opinion parmi celles qui dévalorisent la plaquette. Parmi celles qui ne la dévalorisent pas, il y a toutefois un changement d'opinion considérable et l'importance du changement d'opinion croît avec l'ampleur de la dissonance. Ce dernier point vient évidemment confirmer les conclusions de l'expérience de Zimbardo.

[119]

*La dissonance résultant
d'une conformité publique forcée*

Il y a bien des circonstances où le groupe force un individu à se conduire ouvertement d'une manière contraire à ses convictions. Quand cela se produit, l'individu éprouve de la dissonance. Le fait de savoir qu'il a accompli publiquement cet acte serait en dissonance avec ses opinions et ses croyances. L'un des moyens pour l'individu de réduire la dissonance serait de modifier ses croyances et de les rendre ainsi plus conformes à son comportement explicite.

Dans quelles conditions semblable dissonance atteindra-t-elle le point maximum ? Supposons que l'on exerce une très forte pression pour amener un individu à faire en public une déclaration contraire à son opinion privée : supposons par exemple qu'on lui propose une forte récompense s'il fait cette déclaration. L'importance de la récompense justifie la décision prise de faire cette déclaration. C'est-à-dire que le fait de savoir qu'il recevra une forte récompense pour avoir fait cette déclaration en public est en consonance avec le fait de savoir qu'il a fait ladite déclaration. Plus la récompense sera importante, plus la consonance sera grande également et par suite moins la dissonance générale sera sensible. Inversement, si un individu fait une déclaration publique en dissonance avec ses croyances pour recevoir une maigre récompense, il n'y a guère de justification pour avoir fait cette déclaration. Puisqu'il n'y a guère de consonance entre le fait d'avoir fait cette déclaration et celui d'avoir reçu une maigre récompense, la dissonance générale, sera plus grande. Ainsi la théorie de la dissonance nous conduit à prédire que : si un individu fait en public une déclaration qu'il ne croit pas être vraie pour recevoir une maigre récompense, il modifiera sa croyance privée dans le sens de sa déclaration publique ; si l'on augmente l'importance de la récompense il modifiera d'autant moins son opinion privée.

Cette prédiction a été éprouvée dans une étude de Festinger et Carlsmith (1959). Au cours de cette expérience, des sujets accomplissent pendant une heure une série d'épreuves excessivement ennuyeuses.

ses et monotones. Après qu'ils eurent terminé ces épreuves, l'expérimentateur donna une explication fautive des « buts de cette expérience ». On apprit aux sujets que l'expérience avait pour but de voir si les gens ont une meilleure performance lorsqu'on leur dit au préalable que les épreuves sont intéressantes et amusantes que lorsqu'on ne leur dit rien du tout. On dit à chacun des sujets qu'il se trouvait dans la condition de contrôle - c'est-à-dire qu'on ne lui avait rien dit au préalable sur les épreuves. L'expérimentateur expliquait que dans la condition expérimentale, un complice joue le sujet qui vient tout juste de terminer l'expérience et annonce au sujet qui attend que l'épreuve est vraiment très amusante. [120] Puis l'expérimentateur prenait un air très gêné pour expliquer qu'une jeune fille attendait à ce moment précis qu'on lui fit passer le test et il ajoutait que le complice n'était pas encore arrivé. Il demandait alors au sujet s'il lui ferait la faveur de se substituer au complice et de dire au sujet qui attendait que les épreuves, étaient intéressantes et amusantes. Il offrait au sujet de le payer pour agir ainsi et pour remplacer le complice si jamais le cas se représentait.

Les sujets furent placés dans trois conditions :

- a) La condition à 1 \$, où les sujets recevaient un dollar pour servir de complice.
- b) La condition à 20 \$, où les sujets recevaient vingt dollars pour le même travail.
- c) La condition de contrôle où l'on ne demandait pas au sujet de mentir au sujet qui attendait.

Chacun des sujets fut alors interviewé (par un expérimentateur différent) et on lui demanda d'évaluer dans quelle mesure il avait trouvé les tâches agréables. Les résultats confirmèrent les prédictions énoncées par la théorie. Dans la condition de contrôle et dans la condition à 20 \$, les sujets trouvèrent que ces épreuves étaient plutôt ennuyeuses ; il n'y avait aucune différence entre les estimations faites par les sujets sous ces deux conditions. Dans la condition à 1 \$ toutefois les sujets estimèrent que les épreuves étaient plutôt amusantes. Les évaluations des épreuves faites par les sujets dans la condition à 1 \$ étaient, de

manière significative, plus positives que celles des sujets dans la condition à 20 \$ ou de contrôle. En résumé, le fait de forcer quelqu'un à déclarer publiquement une chose contraire à sa conviction personnelle introduisait une dissonance considérable quand la récompense offerte pour faire cette déclaration en public était de faible importance. Dans ces conditions, l'individu réduit la dissonance en transformant son opinion privée de manière à amoindrir la discordance entre sa croyance privée et ce qu'il dit en public. Si une trop grande contrainte est exercée pour amener ce comportement public, la dissonance ainsi provoquée est proportionnellement moindre, et la transformation de l'opinion privée ne se produit pas.

Nous nous sommes efforcés, dans cette partie, d'illustrer certaines des multiples façons dont les groupes ou d'autres personnes provoquent la dissonance chez un individu et les manières dont on tend à réduire cette dissonance. Nous avons donné trois exemples :

- a)* La dissonance introduite par le comportement des autres, qui donne ou ne donne pas satisfaction à l'individu.
- b)* La dissonance introduite par l'expression d'un désaccord.
- c)* La dissonance introduite lorsque d'autres forcent l'individu à se conduire de façon contraire à ses croyances personnelles.

L'interaction avec d'autres individus et la participation à des groupes [121] ne constituent pas cependant uniquement des sources potentielles de dissonance. Il existe un autre aspect du problème :

Les autres et les groupes peuvent être et sont en fait utilisés comme un moyen très efficace de réduire la dissonance introduite d'une manière ou d'une autre. Nous allons, dans la partie suivante, examiner cet aspect de l'interaction avec d'autres.

L'interaction de groupe comme moyen de réduire la dissonance

Lorsqu'un individu éprouve de la dissonance, il peut utiliser ses interactions avec d'autres comme moyen de réduire cette dissonance. D'une manière générale, il y a deux processus possibles :

- 1) Il peut réduire la dissonance en obtenant l'appui des gens qui croient déjà ce dont il veut se persuader.
- 2) Il peut réduire la dissonance en persuadant les autres qu'eux aussi devraient croire ce dont il veut se persuader lui-même.

L'individu peut employer ces deux méthodes simultanément, et il le fait effectivement. Mais on peut également examiner les conditions dans lesquelles l'une ou l'autre de ces méthodes sera essentiellement utilisée. Si la connaissance qu'un individu peut avoir d'une opinion est, dans l'ensemble, consonante avant qu'il se trouve en présence de quelqu'un qui n'est pas d'accord avec lui, la personne qui n'est pas d'accord se trouve être la principale source de dissonance. Dans ce cas, on pourrait s'attendre à ce que l'individu tente de réduire la dissonance en essayant de convaincre l'autre personne de changer d'opinion. D'autre part, si quelqu'un a entendu de nombreux arguments à l'appui d'une opinion contraire à la sienne et qu'il se trouve alors mis en présence de quelqu'un qui n'est pas d'accord avec lui, la connaissance qu'il a du fait que cette autre personne est en désaccord avec lui ajoutera relativement peu à sa dissonance globale. Il pourrait essayer d'amener à changer d'opinion la personne qui n'est pas d'accord avec lui, mais puisque cette personne n'est pas la principale source de dissonance, l'influence apporterait relativement peu. Il est plus vraisemblable que l'individu recherchera un soutien social auprès des gens qui partagent son opinion. Les personnes qui sont d'accord avec lui l'aideront très vraisemblablement à réduire sa dissonance en lui fournissant des renseignements et des arguments nouveaux en consonance

avec sa propre opinion et en discréditant les arguments qui sont en dissonance avec son opinion.

On peut illustrer cette distinction en comparant entre elles deux expériences. Dans une expérience menée par Festinger et Thibaut (1951), des petits groupes d'étudiants eurent un problème à discuter. Le problème fut spécialement choisi de façon à permettre une grande latitude d'opinions. On demanda à chacun des membres du groupe d'exprimer [122] son opinion sur la meilleure solution du problème. Ceci fut fait en cochant une échelle à sept points qui représentait la marge de solutions possibles. L'opinion exprimée ainsi par chacune des personnes fut inscrite sur une carte blanche devant lui au vu et au su de tous les autres membres du groupe. Les sujets eurent alors pendant vingt minutes la possibilité de discuter de ce problème par le moyen de notes écrites. Chaque billet écrit par un sujet ne pouvait être envoyé qu'à une seule personne.

Dans un tel cas, quelles prédictions pouvait-on faire sur le réseau des communications ? Il est clair qu'après avoir exprimé son opinion chacun découvrait que plusieurs personnes dans le groupe étaient d'opinion différente. Ceci provoquait de la dissonance pour chacun par rapport à sa propre opinion, dissonance d'autant plus grande que le désaccord était important. On pouvait supposer que chaque individu communiquerait en majeure partie avec ceux des membres du groupe dont l'opinion différait le plus de la sienne. On pouvait encore supposer que ces communications auraient essentiellement pour but d'amener l'autre à changer d'opinion. Les résultats de l'expérience corroborent ce raisonnement. Les billets envoyés furent presque exclusivement des tentatives de persuasion et 70% à 90% de ces billets furent adressés aux membres tenant des opinions extrêmes.

Considérons la situation inverse créée par Brodbeck (1956) dans une étude expérimentale. On réunit divers groupes et l'on demanda à chacun des sujets d'exprimer confidentiellement son opinion sur la captation des messages téléphoniques par des représentants de la loi. On utilisa cette question parce qu'il y avait une grande divergence d'opinion la concernant. On leur demanda également d'indiquer dans quelle mesure ils étaient sûrs de leur avis. Puis, les sujets écoutèrent un discours officiel sur la question. Pour la moitié des groupes, le discours constitua un argument puissant en faveur de la captation des messages téléphoniques ; tandis que pour l'autre moitié il constitua un

puissant argument contre la captation des messages. Il y avait ainsi dans chaque groupe des sujets qui se trouvaient exposés à une communication persuasive en désaccord avec l'opinion qu'ils avaient exprimée précédemment, tandis que dans les mêmes groupes d'autres sujets se trouvaient exposés à une communication persuasive qui venait renforcer leur opinion précédemment exprimée. Après le discours, on redemanda à chacun des sujets d'indiquer s'il était pour ou contre la captation des messages téléphoniques et de dire à quel point il était sûr de son opinion.

D'après cette procédure, les sujets pouvaient se diviser en trois catégories :

- a) *Les sujets consonants*, ceux dont l'opinion initiale se trouvait soutenue par la communication.
- b) *Les sujets fortement dissonants*, ceux pour qui le discours contraire [123] avait suffisamment de force pour diminuer la confiance qu'ils avaient en leur opinion initiale.
- c) *Les sujets moyennement dissonants*, ceux dont l'opinion s'opposait à la communication mais qui, ne perdirent pas la confiance qu'ils avaient en leur opinion initiale.

Dans la seconde partie de l'expérience on choisit dans chaque groupe 4 sujets consonants et 4 sujets dissonants de façon à ce qu'il y eût dans chacun des groupes de la 2e session, 4 sujets pour et 4 sujets contre la captation des messages téléphoniques. Ils furent placés dans une pièce et l'on fit asseoir chacun devant une petite pancarte bien visible sur laquelle se trouvait indiquée son opinion. L'expérimentateur les informa alors que leur groupe allait se diviser en petits groupes de 2 pour discuter de cette question et leur demanda d'inscrire sur un papier le nom des 2 personnes avec lesquelles ils préféreraient discuter. *Les sujets fortement dissonants* cherchèrent plus souvent que les *sujets consonants* à discuter avec des gens de leur opinion. On peut en conclure que les *sujets consonants* voulaient réduire le peu de dissonance qu'ils ressentaient en convertissant ceux qui introduisaient la dissonance, c'est-à-dire ceux qui n'étaient pas d'accord avec eux. Ils n'éprouvaient guère le besoin de discuter de cette question avec des

gens qui partageaient leur opinion. Tandis que pour des *sujets fortement dissonants*, la présence de gens d'opinion différente était une source de dissonance d'importance relative - la principale source de dissonance se trouvant être la communication qui leur avait été faite. En discutant de leur opinion avec des gens qui la partageaient, ils avaient de plus grandes chances de trouver des arguments nouveaux et le soutien nécessaire pour réduire cette dissonance. Les *sujets moyennement dissonants* se situèrent à mi-chemin entre les deux autres catégories.

L'expérience de Brodbeck nous apporte d'autres données à l'appui de l'interprétation proposée ci-dessus : les *sujets fortement dissonants* recherchaient un support social de la part de ceux qui partageaient leur opinion pour réduire la dissonance introduite par la communication persuasive. À la 2^e session le groupe de 8 sujets ne se subdivisa pas en groupes de 2 mais commença en fait la discussion dans le groupe total. Après cette discussion on demanda une fois de plus aux sujets d'exprimer leur opinion sur cette question et sur la confiance qu'ils avaient en leur opinion.

Il convient de rappeler qu'il se trouvait dans ce groupe 4 personnes de chaque côté. Il est donc intéressant de noter qu'après cette discussion les *sujets fortement dissonants* avaient dans l'ensemble complètement retrouvé la confiance qu'ils avaient en leur opinion initiale, avant le discours qui avait fait naître la dissonance. En d'autres termes, ces sujets indiquèrent, par le choix des personnes avec lesquelles ils voulaient discuter de la question, qu'ils avaient besoin d'être soutenus dans leur [124] opinion ébranlée. Ils se mirent alors en devoir de trouver ce support et retrouvèrent confiance même dans une situation où la moitié des membres du groupe étaient en désaccord avec eux. Il est clair qu'ils écoutèrent plus attentivement ceux qui partageaient leur opinion ou qu'ils donnèrent plus de poids aux arguments avancés dans la discussion par ceux-ci.

Ce genre de phénomène peut s'observer encore plus clairement et plus dramatiquement, on l'admet sans peine, dans des situations de la vie réelle. On peut en prendre un exemple dans une étude de Festinger, Riecken et Schachter (1956). Cette étude impliquait l'observation systématique du comportement d'un groupe qui croyait fermement que le monde serait englouti par un cataclysme à une date déterminée et qui s'était engagé à fond dans cette croyance.

Les enquêteurs étaient chargés d'étudier les réactions de ces gens au moment où la prophétie ne se réaliserait pas. La connaissance qu'ils avaient des sacrifices énormes qu'ils avaient faits pour leurs croyances serait en dissonance avec la connaissance de leur erreur. Ils pourraient réduire cette dissonance en se convaincant que leurs croyances étaient fondées en dépit du fait que leur prophétie spécifique ne s'était pas réalisée. Cette opération pourrait se dérouler d'au moins deux manières :

- 1) *En recevant un support social les uns des autres, c'est-à-dire en trouvant une explication à cet échec et en se persuadant qu'elle était valable.*
- 2) *En faisant du prosélytisme.* En convaincant des personnes extérieures au groupe que leurs croyances étaient fondées, ils pourraient augmenter leurs connaissances consonantes avec le fait de persévérer dans leurs croyances et de demeurer dans le mouvement.

Le soir fixé pour le cataclysme, la plupart des adeptes se réunirent chez l'un des membres où ils devaient attendre une soucoupe volante qui viendrait les sauver à minuit. Cependant, plusieurs membres reçurent l'ordre de rester seuls dans leur propre maison. Quand minuit sonna, puis fut passé, le groupe éprouva une cruelle déception. Ils ne pouvaient croire tout d'abord que leur prophétie ne s'était pas accomplie. Quand finalement ils se rendirent compte que le cataclysme ne se déclencherait pas, ils s'efforcèrent de trouver une raison à cela. Pendant plusieurs heures ces adeptes ne cessèrent de s'assurer réciproquement du bienfondé de leur mouvement et d'insister sur le fait qu'une explication serait bientôt donnée. Finalement, ils avancèrent l'explication que si la terre n'avait pas été détruite, c'était précisément à cause de leur croyance et de leur foi. Le groupe put accepter cette explication et y croire parce que ses membres pouvaient se soutenir réciproquement et se convaincre que c'était en fait une explication valable. Bien que leur croyance fût momentanément ébranlée par la non-confirmation de la prophétie ils purent maintenir leur participation au mouvement à cause [125] du support social qu'ils y recevaient. Bien plus, la conviction des membres qui avaient attendu ensemble ne

montra aucun signe de défaillance au cours des sept semaines qui suivirent la non-confirmation de la prophétie (moment où l'étude s'arrêta). De fait, le support social additionnel était si puissant que deux des membres qui avaient parfois exprimé un léger scepticisme à l'égard de certains principes du mouvement les acceptèrent désormais tous fermement. L'importance du support social dans la réduction de la dissonance est mise en évidence en outre par la façon contrastée dont se comportèrent ceux des membres du mouvement qui avaient attendu seuls chez eux la réalisation de la prophétie. Ces personnes ne persévérèrent pas dans leurs croyances. Sans le support social continu des autres membres, la dissonance créée par la non-confirmation de la prophétie suffit à leur faire perdre leur foi dans le mouvement où ils s'étaient pourtant engagés à fond.

Une conséquence, peut-être encore plus frappante, de la non-confirmation de la prophétie fut l'attitude prosélytique de ceux qui demeurèrent des adeptes. Avant la non-confirmation, les tentatives des adeptes pour convaincre les gens du bien-fondé de leur mouvement restèrent assez faibles. De longs mois avant la non-confirmation ils ne parurent guère souhaiter attirer de nouveaux adeptes. Ils avaient l'impression que ceux qui avaient été choisis pour être sauvés se joindraient d'eux-mêmes à leur groupe. Ainsi tous les visiteurs qui exprimaient quelque intérêt pour le mouvement furent traités avec désinvolture : on n'essaya jamais de leur vendre le mouvement et on leur donna très peu d'informations sur lui. Il y eut même des moments où les membres reçurent l'ordre formel de ne pas parler aux étrangers. Il n'y eut jamais aucune tentative de publicité. Bien au contraire, toutes les tentatives de la presse pour obtenir des interviews furent repoussées.

Immédiatement après la non-confirmation, le comportement des adeptes changea radicalement. Pendant quatre jours d'affilée ils suscitèrent des conférences de presse, accordèrent de longues interviews se laissèrent photographier. Ils essayèrent aussi de se faire de nouveaux adeptes. Ils invitèrent le public et la presse à assister à un meeting où ils chantèrent des chants en attendant l'apparition d'un homme de l'espace « qui pourrait venir ».

En résumé, les adeptes, grâce au support social réciproque et au prosélytisme, réussirent à réduire la dissonance de façon suffisante pour pouvoir se maintenir dans leurs croyances. Les membres du

groupe qui, au moment crucial, avaient été privés du support social, ne purent persévérer dans leurs croyances après l'échec de la prophétie.

[126]

Références

ADAMS J. S., MACCOBY N., ROMNEY A. K., MACCOBY E. *The effects of a persuasive communication on opinion change and rejection of the communication*. Étude non publiée, Université de Stanford.

ARONSON E. *The effect of effort on the intrinsic attractiveness of a stimulus*. Thèse de doctorat non publiée, Université de Stanford, 1959.

ARONSON E., MILLS J. « The effect of severity of initiation on liking for a group. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1959, 50, 177-181.

BACK K. « The exertion of influence through social communication. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1951, 46, 9-24.

BREHM J. « Post-decision changes in desirability of alternatives. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1956, 12, 384-389.

BREHM J. « Increasing cognitive dissonance by a fait accompli. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1959, 58, 379-382.

BREHM J., COHEN A. R. « Re-evaluation of choice alternatives as a function of their number and qualitative similarity. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1959, 58, 373-378.

BRODBECK M. « The role of small groups in mediating the effects of propaganda. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1956, 52, 166-170

FESTINGER L. « Informal social communication. » *Psychol. Review*, 1950, 57, 271-282.

FESTINGER L. *Theory of cognitive dissonance*. Evanston, Row, Peterson, 1957.

FESTINGER L., CARLSMITH J. « Cognitive consequences of forced compliance. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1959, 58, 203-210

FESTINGER L., RIECKEN H., SCHACHTER S. *When propbey fails*. Minneapolis, University of Minnesota Press, 1956.

FESTINGER L., THIBAUT J. « Interpersonal communication in small groups. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1951, 46, 92-100.

HOVLAND C., PRITZKER H. « Reconciling conflicting results deriving from experimental and survey studies of attitude change. » *Amer. Psychologist*, 1959, 14, 8-17.

HOVLAND C., PRITZKER H. « Extent of opinion change as a function of amount of change avocated. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1957, 54, 257-261.

MILLS J. « Changes in moral attitudes following temptation. » *J. Personal.*, 1958, 26, 517-531.

SCHACHTER S. « Deviation, rejection and communication. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1951, 46, 190-208.

ZIMBARDO P. *Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion change*. Thèse de doctorat non publiée, Université de Yale, 1959.

[127]

**Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.**
Deuxième partie : Dissonance cognitive

7

“Augmentation de dissonance cognitive
devant un fait accompli.” *

Par **JACK W. BREHM**

Traduit par Dominique O'Corness

[Retour à la table des matières](#)

Une théorie récente de Festinger (1957) essaye de formuler dans quelles conditions des divergences entre cognitions produisent une « dissonance cognitive », c'est-à-dire un état de tension qui motive l'individu à réduire ou à éliminer ces divergences. L'existence de quelque élément de volition semble être une condition nécessaire pour créer un état de dissonance cognitive. Par exemple, la théorie énonce qu'une personne absolument forcée d'agir d'une manière qu'elle voudrait si possible éviter, n'éprouve pas de dissonance. D'autre part, il est concevable qu'un fait accompli, c'est-à-dire un événement hors du

* Version française de l'article « Increasing cognitive dissonance by a 'fait accompli' ». *Journal of Abnormal Social Psychology*, 1959, 58, 3, 379-382. Publié avec l'autorisation de l'American Psychological Association, Washington.

Cette étude, réalisée dans le cadre du programme de recherche sur la communication de l'Université de Yale, a été financée grâce à la subvention accordée à Carl I. Hovland par les Laboratoires de la Compagnie des téléphones Bell. L'auteur remercie Arthur G. Cohen, Carl I. Hovland, Leon Festinger et Irving Sarnoff pour leurs remarques sur le manuscrit.

contrôle de la personne, puisse créer de la dissonance dans la mesure où cet événement, même s'il avait été prévisible antérieurement au choix, aurait conduit à un comportement opposé. Dans cet exposé, nous nous proposons donc de faire état d'une expérience dans laquelle un fait accompli semble accroître la dissonance cognitive.

Présentons succinctement les hypothèses théoriques. Si la promesse d'une petite prime induit une personne à manger une nourriture déplaisante, cette personne devrait se trouver en état de dissonance. Si les autres facteurs restent constants, on peut augmenter la dissonance en augmentant la quantité de nourriture déplaisante à consommer. Une personne qui éprouve une telle dissonance devrait, et ceci proportionnellement au taux de cette dissonance, essayer de la réduire en se convainquant [128] qu'elle a pour cette nourriture moins de dégoût qu'elle ne l'aurait cru à l'origine.

Si donc la quantité de nourriture attendue est augmentée par un fait accompli après que la décision initiale de manger soit intervenue et que ceci s'accompagne d'un penchant accru pour cette nourriture, on pourra conclure qu'un fait accompli peut affecter le taux de dissonance.

Méthode expérimentale

Pour étudier l'effet d'un fait accompli, on offrait à des élèves de quatrième des primes attrayantes pour qu'ils mangent une petite ration d'un légume déplaisant. Lorsque la moitié environ d'entre eux avait mangé de ce légume, on leur disait que leurs parents allaient être informés du légume qu'ils avaient mangé. On mesurait le « penchant » pour ce légume avant et après cette procédure.

Le questionnaire pré-expérimental

Environ trois semaines avant le commencement de l'expérience, les professeurs de toutes les classes de quatrième distribuèrent des questionnaires à tous leurs élèves de l'école secondaire de New Haven. On expliquait aux élèves que les questionnaires étaient patronnés par une

organisation sans activité lucrative, qui s'intéressait aux habitudes alimentaires des gens. Pour trente-quatre légumes différents, la question suivante était posée : « En considérant ce légume sous tous ses aspects (goût, odeur, apparence, texture) pouvez-vous dire dans quelle mesure vous l'aimez ou vous ne l'aimez pas ? ». Les réponses étaient indiquées par un X inscrit sur l'un des 61 points s'échelonnant le long d'une ligne droite ; les mentions suivantes revenaient tous les 10 points : « j'aime énormément », « j'aime beaucoup », « j'aime un peu », « cela m'est égal », « je n'aime pas trop », « je n'aime pas du tout », « je n'aime absolument pas ». Les réponses des sujets étaient alors notées à partir de 3.0 pour « j'aime énormément » jusqu'à - 3.0 pour « je n'aime absolument pas ».

La procédure expérimentale

Les sujets avaient obtenu l'autorisation pendant les heures de classe de venir participer à n'importe quel moment au programme du test alimentaire. Lorsqu'un sujet arrivait, l'expérimentateur se présentait à lui comme le représentant d'un organisme fictif de consommateurs dont le travail consistait à tester des produits et à publier des rapports [129] ayant pour but d'aider les gens à faire leurs achats. Il expliquait que l'organisme était actuellement en train de réaliser une étude sur un certain nombre de légumes, en recherchant leur valeur nutritive en fonction des vitamines et des minéraux, et également en demandant à toutes sortes de gens ce qu'ils en pensaient. L'expérimentateur disait alors que ce qu'il attendait du sujet, c'était une réponse à certaines questions ne concernant qu'un seul légume, afin d'obtenir une information valable sur celui-ci.

Avant de recevoir le questionnaire expérimental principal, le sujet devait répondre à des questions simples sur son âge, sur les aliments qu'il aimait bien et ceux qui lui déplaisaient ; on lui demandait si le légume choisi pour lui était souvent servi chez lui, et s'il en prenait souvent quand on lui en servait.

À ce stade de l'explication, l'expérimentateur lui disait également que le légume en question avait été pris au hasard, bien que, de fait, il appartenait à la catégorie de ceux qui suscitaient son dégoût (noté sur

le pré-questionnaire à - 2.0, au moins). On demandait alors au sujet de remplir le questionnaire principal avec soin et précision. Pour accentuer le caractère anonyme des questionnaires, on donnait au sujet une simple enveloppe administrative dans laquelle il les glissait lorsqu'ils étaient remplis.

Une fois le questionnaire principal rempli, l'expérimentateur disait :

« Nous savons que nous recueillons une information valable en demandant à une personne de remplir soigneusement un questionnaire de cette façon, mais nous savons aussi que nous pouvons obtenir d'autres sortes de réponses si la personne goûte véritablement un peu de ce légume avant de remplir le questionnaire. Nous aimerions donc que chacun en goûte avant de répondre à quelques questions supplémentaires. Mais nous comprenons aussi que vous pouvez n'avoir pas envie de manger n'importe quoi qui vous serait présenté. La fin de l'expérience dépend donc uniquement de vous. Vous pouvez vous arrêter à ce stade sans rien faire de plus, ou bien vous pouvez manger une petite assiettée de ce légume et répondre à quelques autres questions. Cependant, pour que le plus grand nombre possible de personnes nous donne cette information complémentaire, nous offrons une prime à ceux qui poursuivent l'expérience. Cette prime peut être soit deux disques (45 ou 78 tours) de votre choix, soit deux billets pour le film que vous voudrez. Vous pouvez agir à votre guise : ou bien abandonner tout de suite, ou bien manger une petite assiettée de... (nom d'un légume) et obtenir la prime qui vous plaira : deux disques ou deux billets de cinéma. »

Si le sujet choisissait d'abandonner, on le remerciait pour son aide et on l'autorisait à retourner en classe. S'il choisissait de continuer, on lui servait une petite assiettée du légume, chaud selon le cas. Ceci constituait la condition expérimentale de *basse conséquence*.

[130]

Dans la condition expérimentale de *haute conséquence*, on donnait aux sujets les mêmes consignes, exactement. Cependant, pour leur donner l'impression que leur décision de manger ce légume aurait pour résultat d'en manger encore par la suite, on leur donnait - en passant - les consignes complémentaires suivantes alors qu'ils avaient presque fini de manger :

« Ah ! j'avais presque oublié de vous dire que l'un des rapports que nous avons l'intention de publier sur cette étude sera tout simplement une lettre aux parents des élèves qui ont participé, indiquant uniquement quel légume ils ont mangé »¹⁹.

Cette information, si elle avait été divulguée plus tôt, aurait vraisemblablement provoqué l'hésitation d'un grand nombre de sujets qui n'auraient pas poursuivi l'expérience. On peut donc la considérer comme un fait accompli.

Lorsque le sujet avait fini de manger, on lui demandait de remplir à nouveau le questionnaire principal. En faisant cette demande, l'expérimentateur mentionnait que certaines personnes changeaient d'opinion d'une façon ou d'une autre et que d'autres n'en changeaient pas du tout. Il faisait également remarquer que le sujet devait être aussi soigneux et précis que possible et, finalement, que le deuxième questionnaire, comme le premier, était tout à fait anonyme et devait être glissé dans une enveloppe administrative une fois rempli.

Lorsque le sujet avait fini de remplir son questionnaire, on lui demandait de désigner la prime de son Choix et on lui disait qu'elle lui serait envoyée deux ou trois semaines plus tard. On lui recommandait de ne pas raconter aux autres élèves ce qui s'était passé pendant la procédure expérimentale²⁰.

Lorsque l'étude était terminée, son objectif véritable était expliqué en détail à tous les sujets. Les primes étaient distribuées comme promis.

¹⁹ L'idée d'introduire cette manipulation nous est venue de certains sujets pilotés qui se sont exclamés spontanément : « Mince ! Si ma mère savait que je mange de ça ! ».

²⁰ Les interviews officieuses menées dans la dernière phase de l'expérience ont montré que l'on parla modérément de l'expérience. La plupart des sujets, avant d'y participer, avaient entendu parler de certains des légumes, savaient que certains élèves mangeaient réellement des légumes, que des primes étaient distribuées et quelles étaient ces primes. Cependant, aucun n'apporta la preuve qu'il était au courant de la manipulation sur la haute conséquence.

Les questionnaires expérimentaux

Le premier questionnaire expérimental comprenait deux questions importantes. La première demandait aux sujets d'indiquer sur une ligne en 51 points, avec 6 mentions régulièrement espacées allant de « à chaque repas » jusqu'à « jamais », si le légume choisi pour eux était [131] souvent servi chez eux. La deuxième question, basée sur une échelle identique, leur demandait s'ils mangeaient souvent de ce légume quand on le leur servait. Le questionnaire expérimental principal comprenait une question identique à celle utilisée dans le pré-questionnaire permettant de mesurer le *penchant* pour ce légume ²¹.

Le plan

Au total, 20 sujets participèrent dans la condition de *basse conséquence* et 19 dans la condition de *haute conséquence*. On essaya d'avoir la même fréquence d'utilisation des légumes dans les deux cas, mais ce ne fut que partiellement possible. Cependant, l'examen des variables dépendantes ne révèle pas de grandes différences entre les légumes.

Résultats

Le fait de manger une petite quantité d'un légume déplaisant doit faire apparaître une certaine dissonance et augmenter en conséquence le penchant pour ce légume afin de réduire cette dissonance. De plus, si le fait accompli (manipulation de haute conséquence) augmente la dissonance, les personnes qui y sont exposées doivent éprouver une dissonance plus grande, et donc accroître leur penchant pour le légume davantage que celles qui n'y sont pas exposées.

²¹ Un certain nombre de questions avaient été retenues pour le questionnaire principal afin de rassembler des données utilisables dans le cadre plus vaste d'une étude dont cette expérience faisait partie.

Par conséquent on a calculé le changement moyen du penchant pour les sujets se trouvant dans chacune des deux conditions expérimentales.

La prédiction a été confirmée pour autant que l'augmentation moyenne du penchant dans la condition de haute conséquence (3.76) était plus grande que l'augmentation moyenne du penchant dans la condition de basse conséquence (2.32). La différence entre les deux conditions est significative au-delà du niveau .01 ²².

Alors que les consignes, pour la condition de haute conséquence, ne recommandaient évidemment pas d'aimer le légume, il est concevable que les sujets les aient interprétées dans ce sens. L'augmentation différentielle du penchant pour le légume, entre les deux conditions, peut refléter simplement une « approbation » différentielle de ce légume par l' « organisme de consommateurs ». Ainsi, notre première explication en termes de « réduction de la dissonance » doit être confirmée plus avant pour être valable. Nous devons donc examiner de plus près la manipulation et ses effets.

[132]

Tout au début de l'expérience, rappelons-le, on avait demandé à tous les sujets de dire si leur légume était souvent servi chez eux et s'ils en mangeaient souvent lorsqu'il était servi. Si l'explication de la dissonance est correcte, la manipulation de haute conséquence, qui implique un accroissement de la fréquence de consommation chez soi, devrait opérer au mieux pour les sujets ayant indiqué une divergence importante entre la fréquence du légume servi et la fréquence du légume consommé. Les sujets ayant indiqué une divergence faible ou inexistante entre le légume servi et le légume consommé n'ont dû éprouver qu'un accroissement faible ou inexistant de la dissonance issue de la manipulation de haute conséquence. Par conséquent, les sujets qui indiquent une forte divergence de fréquence devraient manifester un accroissement plus grand du penchant en allant de la condition de basse conséquence à la condition de haute conséquence que ceux qui indiquent une basse divergence de fréquence. D'autre part, si l'explication par l'« approbation » était exacte, il n'y aurait pas de rai-

²² Dans cet exposé, toutes les valeurs de p ont été obtenues par des tests bilatéraux.

son d'attendre des résultats différentiels entre les sujets indiquant une forte ou une basse divergence.

Pour faire cette analyse, dans chaque condition expérimentale, les sujets ont été divisés, selon la médiane, en groupes de forte et de basse divergence. Pour chacun de ces groupes, le changement moyen du penchant a été calculé. On trouve, pour les individus qui indiquent une basse divergence de fréquence, une différence moyenne de changement du penchant de (.67) entre les conditions de basse et haute conséquence, ce qui est négligeable ; tandis que pour ceux qui indiquent une forte divergence, la différence est de (2.01) significative au-delà de .01. Ces données permettent donc de conclure que la manipulation de haute conséquence qui implique une fréquence accrue de la consommation chez soi accroît le taux de dissonance et donc la pression à élever son penchant.

Un examen plus approfondi de ces données, applicable à l'explication en termes de dissonance, fit apparaître un phénomène intéressant. Les sujets, dans chaque condition, étaient divisés aussi près que possible de la médiane en fonction de leur dégoût initial pour le légume présenté. Pour chaque sous-groupe, on calcula la note du penchant final moyen ²³. De cette manière, on trouva que, dans les deux conditions, les personnes qui indiquaient le plus grand dégoût initial, indiquaient par la suite un penchant plus grand que ceux ayant un dégoût initial moindre. Dans la condition de haute conséquence, cette différence est significative au-delà de .01, et dans la condition de basse conséquence, la différence n'est pas significative ($t = 1.0$).

[133]

Il est peu probable que des personnes ayant un dégoût initial extrême aient une moindre résistance pour accroître leur penchant que ceux qui ont un dégoût initial modéré. Nous pouvons donc conclure que la pression expérimentale pour augmenter son penchant pour le légume s'exerçait d'autant plus fortement sur la personne que son dégoût initial était plus grand. Ce résultat est consistant avec la théorie de la dissonance car, à mesure que le dégoût initial augmente, la dis-

²³ Un penchant accru par régression devrait s'accroître davantage pour les dégoûts initiaux extrêmes et ainsi rendre les scores de *changement* inégaux. Pour cette raison ce sont des scores de penchant *finaux*, qui ne sont pas faussés par la régression ou des effets de plafond, qui ont été utilisés dans cette analyse.

sonance liée à l'obligation de consommer le légume augmente également.

Discussion

D'autres recherches sur les effets d'un fait accompli ont donné des résultats imprécis à cause des limites qu'imposent des études sur le terrain (exemple : Clark, 1953) ; et les recherches faites en laboratoire n'ont pas apporté d'information expérimentale adéquate (exemple : Brehm, Cohen, 1959). Cette expérience-ci, cependant, démontre sans équivoque un changement d'attitude à partir d'un fait accompli, qui se rapporte à l'induction antérieure d'un comportement déplaisant.

Si, dans l'expérience présente, les accroissements différentiels du penchant résultent vraiment des taux différentiels de dissonance, alors la définition conceptuelle de la dissonance a été spécifiée plus avant. La spécification n'est pas complète cependant, car il peut arriver qu'un fait accompli affecte le taux de dissonance seulement lorsque celle-ci est liée à un choix antérieur. D'autres recherches sont nécessaires pour apporter une réponse à cette « idée » comme à d'autres du même ordre.

Un résultat d'un intérêt théorique peut-être équivalent semble être la relation entre la force initiale de l'attitude et le changement consécutif. Plus l'attitude initiale était défavorable, plus elle avait tendance à être favorable à la fin de l'expérience. Cette relation serait inconsistante s'il s'agissait d'une théorie du changement d'attitude qui ignorerait la dimension de la divergence entre la position existante et la position recommandée. Elle est, cependant, tout à fait consistante avec la théorie de la dissonance. À mesure que la divergence entre l'attitude et le comportement augmente, le taux de dissonance et, en conséquence, la pression pour la réduire, augmente également. Ainsi, plus grande est la divergence entre l'attitude et le comportement, plus grande sera la pression consécutive pour changer cette attitude. Une certaine résistance au changement d'attitude existe bien sûr. On peut s'attendre à ce que le taux de la résistance augmente à mesure que la position de l'individu devient plus extrême. Dans les conditions expérimentales actuelles, la pression pour réduire la dissonance augmente plus vite que

la résistance au changement. Cette expérience était centrée sur une attitude relativement individualiste (préférence alimentaire). Cependant, [134] une attitude initiale qui s'appuierait sur des sources externes de réalité plus fortes pourrait ne pas être maîtrisée par la pression visant à réduire la dissonance. D'autres recherches sont à nouveau nécessaires pour explorer ce problème.

Résumé

Nous présentons ici une étude qui illustre les effets d'un « fait accompli » sur la dissonance cognitive. Des garçons et des filles de la classe de quatrième étaient induits par la promesse d'une prime à manger des légumes qu'ils trouvaient déplaisants. En outre, on disait à certains d'entre eux, pendant qu'ils mangeaient, que leurs parents en seraient avertis (ceci impliquant qu'ils devraient en manger davantage chez eux). Un questionnaire mesurait le penchant pour le légume avant et après l'expérience.

On constatait que le fait accompli, représenté par la consommation supplémentaire impliquée, produisait un accroissement du penchant. Par conséquent, l'expérience spécifie davantage le concept de dissonance cognitive de Festinger. En outre, on constatait que les personnes les moins favorables initialement au légume avaient tendance à se trouver les plus favorables après l'expérience. Ce résultat est consistant avec la théorie de la dissonance mais pas avec d'autres théories du changement d'attitude.

Traduit par Dominique O'Corness

Références

BREHM J. W., COHEN A. R. « Choice and chance relative deprivation as determinants of cognitive dissonance. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1959, 58, 383-387

CLARK K. B. « Desegregation : An appraisal of the evidence. » *J. Soc. Issues*, 1953-9, 43-79.

FESTINGER L. *A theory of cognitive dissonance*. Evanston (Ill.), Row, Peterson, 1957.

[135]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Deuxième partie : Dissonance cognitive

8

“L'accord forcé: ses conséquences
au niveau cognitif.” *

Par **Léon FESTINGER, James M. CARLSMITH**

Traduit par Dominique O'Corness

[Retour à la table des matières](#)

Qu'en est-il de l'opinion privée d'une personne obligée de faire ou de dire quelque chose de contraire à cette opinion ? Ce n'est que récemment que des travaux expérimentaux en rapport avec cette question furent entrepris. Deux études, exposées par Janis et King (1954 ; 1956) font clairement apparaître que, au moins dans certaines conditions, il se produit un changement de l'opinion privée, qui mène à une

* Version française de l'article « Cognitive consequences of forced compliance ». *Journal of Abnormal Social Psychology*, 1959, 58, 203-210. Publié avec l'autorisation de l'American Psychological Association, Washington.

L'expérience dont nous rendons compte ici a été menée dans le cadre d'un programme de recherche et financée grâce à la subvention accordée au principal auteur par la Fondation Nationale des Sciences. Nous désirons remercier Leonard Hommel, Judson Mills et Robert Terwilliger qui ont contribué au plan et à la réalisation de cette expérience. Nous voudrions également exprimer notre reconnaissance envers Ruth Smith et Marilyn M. Miller pour l'aide qu'elles nous ont apportée.

correspondance plus étroite avec le comportement manifeste que la personne a été forcée d'assumer. En particulier, ils montrent que, dans le cas où une personne est obligée d'improviser un discours pour soutenir un point de vue qu'elle n'approuve pas, cette opinion évolue vers la position préconisée publiquement dans son discours. Le changement d'opinion observé est plus grand que pour les personnes qui ont simplement écouté le discours ou que pour celles qui lisent un discours préparé en insistant uniquement sur l'élocution et sur la façon de le prononcer. Les acteurs de ces deux études expliquent leurs résultats essentiellement en termes de répétition mentale et d'invention d'arguments nouveaux. Dans ce sens, ils suggèrent qu'une personne qui est dans l'obligation d'improviser un discours se persuade elle-même. Ils présentent des preuves, qui ne sont pas tout à fait concluantes, pour corroborer leur explication. Nous reviendrons sur cette explication en exposant les résultats de notre expérience.

[136]

Kelman (1953) a essayé d'approfondir le problème. Son raisonnement est le suivant - si une personne est induite par une offre de récompense à faire une déclaration publique contraire à son opinion privée, il s'ensuit que plus la récompense offerte sera importante, plus le changement d'opinion consécutif devrait être grand. Ses données cependant ne confirmaient pas cette hypothèse. Il constate plutôt qu'une forte récompense produit un changement d'opinion consécutif moindre que ne le fait une récompense plus faible. En fait, la constatation de Kelman est consistante avec la théorie que nous exposerons plus loin, mais pour un certain nombre de raisons, elle n'est pas concluante. Une des faiblesses majeures de ces données, c'est qu'au cours de l'expérience, tous les sujets n'ont pas fait une déclaration publique contraire à leur opinion privée afin d'obtenir la récompense offerte. De surcroît, comme on pouvait s'y attendre, le pourcentage des sujets qui ne se sont pas soumis augmente à mesure qu'augmente l'importance de la récompense offerte. Ainsi, d'une part, l'auto-sélection de ceux qui avaient et de ceux qui n'avaient pas fait la déclaration publique requise et, d'autre part, le pourcentage inégal des sujets dans les différentes conditions qui faisaient cette déclaration publique requise rendent équivoque toute interprétation des données.

De la théorie de la dissonance cognitive de Festinger (1957) découle un certain nombre de prédictions concernant le changement d'opi-

nion faisant suite à une soumission forcée. Ces prédictions étant énoncées en détail par Festinger (1957, chap. 4), nous ne donnerons ici que les lignes du raisonnement.

Considérons une personne qui a, en privé, une opinion X, mais qui, à la suite d'une pression exercée sur elle, déclare publiquement qu'elle croit à non-X :

- a) Cette personne a deux cognitions qui psychologiquement ne s'accordent pas ensemble : la première c'est de savoir qu'elle croit à X, la seconde de savoir qu'elle a déclaré publiquement qu'elle croyait à non-X. Considérant le seul facteur de son opinion privée, il s'ensuivrait que, croyant à X, elle déclarerait publiquement X, dans notre culture du moins. Par conséquent, la cognition de sa croyance privée est dissonante avec la cognition concernant sa déclaration publique effective.
- b) De même, savoir qu'elle a dit non-X est consonant (s'accorde) avec les éléments cognitifs qui correspondent aux raisons, aux pressions, aux promesses de récompenses et/ou aux menaces de punition qui l'induisent à dire non-X.
- c) En évaluant le taux total de dissonance, on doit prendre en considération à la fois les éléments dissonants et les éléments consonants. Imaginons que la somme de toutes les dissonances impliquant quelque cognition particulière est D et que la somme de toutes les consonances [137] est C. Nous pouvons imaginer alors que le taux de dissonance est une fonction de D divisée par D plus C.

Voyons maintenant ce que l'on peut dire du taux total de dissonance créé chez une personne par le fait de savoir qu'elle a dit non-X, alors qu'elle croyait réellement à X. Toutes choses étant égales par ailleurs, ce taux total de dissonance devrait décroître à mesure qu'augmentent le nombre et l'importance des pressions qui l'induisent à dire non-X.

Ainsi, le comportement public étant occasionné, disons, par des offres de récompenses ou des menaces de punition, le taux de dissonance est maximal si les récompenses promises ou les menaces de punitions sont tout juste suffisantes pour induire la

personne à dire non-X. À partir de ce stade, à mesure que les récompenses promises ou les menaces de punitions deviennent plus grandes, le taux de dissonance devient plus petit.

- d) Le changement d'opinion privée peut être un moyen pour la personne de réduire sa dissonance afin de la faire correspondre avec ce qu'elle a dit. En conséquence, on s'attendra à observer un tel changement d'opinion lorsque la personne a été forcée ou induite à dire quelque chose de contraire à son opinion privée. De plus, puisque la pression pour réduire la dissonance est fonction du taux de dissonance, le changement d'opinion observé devrait être maximum quand la pression utilisée pour susciter le comportement public est tout juste suffisante pour qu'il se produise.

L'expérience présente a été conçue pour tester cette hypothèse dans des conditions contrôlées de laboratoire. Au cours de l'expérience, nous avons modifié la quantité de récompense utilisée pour forcer les personnes à faire une déclaration contraire à leurs vues personnelles. La prédiction (à partir des points c et d ci-dessus) est la suivante : plus la récompense donnée au sujet est forte, plus le changement d'opinion consécutif sera petit.

Méthode expérimentale

Soixante-et-onze étudiants en première année de psychologie à l'Université de Stanford furent utilisés pour cette expérience.

Il est obligatoire pour les étudiants de ce cours de passer un certain nombre d'heures en tant que sujets d'expérience. Ils font leur choix parmi toutes les expériences possibles et apposent leur signature sur une feuille figurant au panneau d'affichage qui indique la nature de l'expérience. Inscrite sur la liste, parmi celles qui dureraient deux heures, cette expérience-ci traitait des « mesures d'aptitude ».

Pendant la première semaine de cours, quand l'instructeur annonça et expliqua aux étudiants qu'ils devaient être utilisés dans des expériences, [138] il leur parla aussi d'une étude que dirigeait le départe-

ment de psychologie. Il précisa que, puisqu'ils devaient participer à des expériences, le département entreprenait une étude permettant d'évaluer ces expériences afin de pouvoir les améliorer par la suite. De sorte qu'un échantillon d'étudiants serait interviewé après avoir été sujet. On leur demandait instamment de faire preuve, dans ces interviews, d'une franchise et d'une honnêteté totales. On comprendra bientôt l'importance de cette déclaration. Cela nous permettait de mesurer les opinions de nos sujets dans un contexte qui n'était pas directement lié à notre expérience et dans lequel nous pouvions raisonnablement attendre que des opinions soient formulées d'une façon franche et honnête.

Lorsque le sujet arrivait pour l'expérience sur les « mesures d'aptitude », il devait attendre quelques minutes dans le bureau de la secrétaire. L'expérimentateur entrait alors, se présentait au sujet, et ensemble ils allaient jusqu'au laboratoire. Là l'expérimentateur disait :

« Cette expérience dure d'ordinaire un peu plus d'une heure, mais bien entendu nous avons dû la programmer pour deux heures. Puisque nous avons du temps libre, les étudiants en première année de psychologie ont demandé s'ils pouvaient interviewer certains de nos sujets (d'une façon improvisée et sous forme de conversation). Vous ont-ils annoncé cela en classe ? Je crois qu'ils sont en train d'en interviewer quelques-uns qui ont participé à des expériences. D'ailleurs, je ne sais pas grand-chose là-dessus. En tout cas, ils peuvent avoir envie de vous interviewer lorsque vous aurez terminé ici. »

Sans autre préambule et sans explication supplémentaire, la première tâche était désignée au sujet : elle supposait qu'il mette douze bobines sur un plateau, qu'il vide le plateau, qu'il le recharge de bobines, et ainsi de suite. On lui disait de ne se servir que d'une main et de travailler à la vitesse qu'il voulait. Il faisait cela pendant une demi-heure. L'expérimentateur enlevait alors le plateau et les bobines et plaçait devant le sujet une planche contenant 48 chevilles carrées. Sa tâche consistait alors à tourner chaque cheville d'un quart de tour dans le sens des aiguilles d'une montre, puis d'un autre quart de tour et ainsi de suite. De nouveau on lui disait de n'utiliser qu'une seule main et de travailler à son rythme. Le sujet faisait ce travail pendant une autre demi-heure.

Pendant que le sujet accomplissait ces tâches, l'expérimentateur était assis, chronomètre en main, et prenait activement des notes sur une feuille de papier. Il agissait ainsi pour convaincre le sujet que ces tâches l'intéressaient et que la manière dont il s'en acquittait représentait l'ensemble de l'expérience. Pour nous, l'expérience ne faisait que commencer. L'heure que le sujet passait à travailler sur ces tâches monotones et répétitives avait pour but de procurer uniformément à chaque sujet une expérience sur laquelle il aurait une opinion négative.

[139]

Lorsque la deuxième demi-heure consacrée à la deuxième tâche était terminée, l'expérimentateur remettait ostensiblement le chronomètre à zéro, le rangeait, repoussait sa chaise, allumait une cigarette et disait :

« Bon. Eh bien, pour ce qui est de l'expérience même, c'est tout. J'aimerais vous expliquer de quoi il s'agissait pour que vous ayez une idée de la raison pour laquelle vous avez fait cela. (L'expérimentateur faisait une pause.) Eh bien, voici comment l'expérience est conçue. Il y a, en fait, deux groupes pour cette expérience. Nous faisons entrer les sujets de l'un des groupes, celui dans lequel vous étiez, en ne lui donnant pratiquement aucune explication avant l'expérience. C'est-à-dire que nous ne l'informons que de ce qu'il doit savoir pour accomplir les tâches : il ne sait ni sur quoi porte l'expérience, ni ce qui va se passer ; bref, il n'a aucune idée sur la question. Mais dans l'autre groupe, il y a un étudiant que nous avons engagé et qui travaille régulièrement pour nous. Voilà ce que je fais : je l'em-mène dans la pièce à côté, celle où le sujet attend - la pièce où vous avez vous-même attendu - et je le présente comme s'il venait de terminer son rôle en tant que sujet d'expérience. C'est-à-dire que je m'exprime ainsi : « Voici Untel qui vient de terminer l'expérience, et je lui ai demandé de vous dire brièvement ce dont il s'agit avant que vous ne commenciez. » Ensuite, l'étudiant qui travaille pour nous, en conversant avec ce sujet fait ressortir les points suivants. (L'expérimentateur sortait alors une feuille où se lisait en en-tête « Pour le groupe B » et sur laquelle était écrit : « C'était très plaisant, je me suis bien amusé, j'y ai pris plaisir, c'était très intéressant, c'était curieux, c'était passionnant. » L'expérimentateur montrait cela au sujet et continuait ensuite sa fausse explication sur le but de l'expérience.) Il est bien évident que nous avons donné ce travail à un étudiant, car si l'expérimentateur s'en charge, cela n'a pas l'air aussi réel ; or, ce qui nous intéresse c'est de pouvoir comparer la manière dont l'expérience est faite par les deux groupes, en l'occurrence par celui qui se fait déjà une idée de l'expérience et par l'autre, dont vous avez fait partie. »

Jusqu'à ce stade la procédure était identique pour les sujets dans quelque condition qu'ils soient. L'expérience fut réalisée avec trois conditions : la condition contrôle, la condition « un dollar » et la condition « vingt dollars ».

Condition contrôle

L'expérimentateur poursuivait en disant :

« Cela vous semble-t-il clair ? (Pause.) Écoutez, cet étudiant en première année de psychologie dont je vous avais parlé (il regarde sa montre) a dit qu'il arriverait d'ici quelques minutes. Est-ce que cela [140] vous ennuerait d'attendre pour voir s'il veut vous parler ? Parfait. Pourquoi n'irions-nous pas attendre dans l'autre pièce ? » (L'expérimentateur laissait le sujet dans le bureau de la secrétaire pendant quatre minutes. Il revenait alors et disait : « Bien. Allons nous assurer s'il veut vous parler. »)

Condition « un » et condition « vingt » dollars

L'expérimentateur poursuivait en disant :

« Est-ce que la marche de l'expérience et ce que nous essayons de faire vous semblent clairs ? (Pause.) J'ai maintenant quelque chose d'un peu curieux à vous demander. Voici ce que c'est. (Longue pause ; l'expérimentateur manifeste une certaine confusion et de l'hésitation jointes à un léger embarras. La manière d'agir de l'expérimentateur contrastait vivement avec la fausse explication, énoncée précédemment sans hésitation et avec assurance. Il s'agissait de donner au sujet l'impression que c'était la première fois que l'expérimentateur parlait ainsi et qu'il n'était pas sûr de lui). L'étudiant qui fait ce travail pour nous d'habitude n'a pu venir aujourd'hui ; il vient de téléphoner, il a eu un empêchement ; nous étions en train de chercher autour de nous quelqu'un que nous pourrions engager pour faire le travail en question. Vous comprenez, il y a un autre sujet qui attend (il regarde sa montre) et qui est censé être dans l'autre condition de l'expérience. Le professeur Untel, qui est responsable de l'expérience, a suggéré

que l'on pourrait éventuellement vous proposer de le faire. Je vais vous dire ce que nous avons en tête : si vous pouviez le faire pour nous maintenant, vous sauriez évidemment comment vous y prendre, et si un contretemps du même ordre se reproduisait, c'est-à-dire si l'étudiant habituel avait un empêchement à l'heure où un sujet a rendez-vous, il serait très rassurant pour nous de savoir que nous pouvons appeler quelqu'un d'autre, qui est au courant. Si vous le voulez, nous vous engagerions volontiers de temps en temps pour vous avoir à notre disposition à l'avenir, si un incident similaire survenait. Nous pouvons vous payer un dollar (ou vingt dollars) pour faire ce travail, c'est-à-dire pour le faire de temps en temps. Croyez-vous pouvoir faire cela pour nous ? »

Si le sujet hésitait, l'expérimentateur donnait des arguments du genre : « Cela ne vous prendra que quelques minutes », « la personne habituelle est digne de confiance, c'est la première fois qu'elle s'absente » ou bien, « si nous avons besoin de vous, nous pourrions vous téléphoner un ou deux jours à l'avance ; si vous avez un empêchement, nous n'exigerions évidemment pas que vous veniez ». Lorsque le sujet avait donné son assentiment, l'expérimentateur lui remettait la feuille de papier dont nous avons déjà parlé plus haut, portant l'en-tête « Pour le groupe B », et lui demandait de la relire entièrement. L'expérimentateur donnait [141] alors au sujet un dollar (ou vingt dollars), écrivait un reçu à la main et demandait au sujet de le signer. Il disait alors :

« Bon. Voici comment nous allons faire. Comme je vous l'ai déjà dit, le sujet suivant devrait être arrivé. Je crois que c'est une étudiante. Je vais aller avec vous dans la pièce à côté et je vous présenterai à elle en disant que vous venez de terminer l'expérience et que nous vous avons demandé de lui en parler.

Voici ce que nous attendons de vous : vous vous asseyiez tout simplement, vous entamerez une conversation avec elle et vous essayerez d'aborder les points répertoriés sur cette feuille de papier. Je vais vous laisser seul et je reviendrai dans deux minutes. Ça va ? »

L'expérimentateur emmenait le sujet dans le bureau de la secrétaire, là où il avait attendu auparavant et où attendait le sujet suivant. (La secrétaire avait quitté le bureau.) Il les présentait l'un à l'autre en disant que le sujet venait de terminer l'expérience et qu'il lui en parlerait. Il partait alors en précisant qu'il serait de retour dans quelques ins-

tants. Une étudiante, non encore diplômée, était engagée pour jouer ce rôle. Elle parlait peu jusqu'à ce que le sujet ait fait des remarques positives sur l'expérience ; elle disait alors qu'elle était étonnée parce que l'un de ses amis était venu à cette expérience la semaine précédente et lui avait dit que c'était ennuyeux, lui conseillant de s'y soustraire. La plupart des sujets répondaient par une phrase du genre : « Oh non, c'est vraiment très intéressant. Je suis sûr qu'elle vous plaira. » Après cette exclamation, l'étudiante écoutait en silence, acquiesçant et paraissant d'accord avec le sujet sur tout ce qu'il disait. Le dialogue entre le sujet et l'étudiante était enregistré sur magnétophone.

Deux minutes plus tard, l'expérimentateur rentrait, demandait à l'étudiante d'aller dans la salle d'expérience, remerciait le sujet pour sa conversation avec l'étudiante, relevait son numéro de téléphone pour continuer à lui faire croire qu'il aurait encore besoin de lui par la suite, puis disait : « Dites, est-ce que nous pouvons aller voir si l'étudiant en première année de psychologie a besoin de vous ? »

À ce stade, la procédure, pour les trois conditions, était de nouveau identique. Comme ils commençaient à se diriger vers le bureau où se trouvait l'interviewer, l'expérimentateur disait : « je vous remercie beaucoup d'avoir effectué ces tâches pour nous. J'espère que cela vous a plu. La plupart de nos sujets nous disent, après coup, qu'ils ont trouvé cela très intéressant. C'est une occasion de voir comment on réagit à des tâches, etc. » La communication de cet argument bref et convaincant se faisait exactement de la même façon pour toutes les conditions. Théoriquement, on introduisait cet argument pour que tous puissent se persuader plus facilement que les tâches avaient été véritablement plaisantes.

Arrivés au bureau de l'interviewer, l'expérimentateur lui demandait [142] s'il voulait parler au sujet. L'interviewer répondait par l'affirmative ; l'expérimentateur serrait la main du sujet, disait « au revoir » et s'en allait. Évidemment l'interviewer ignorait tout à fait dans quelle condition se trouvait le sujet. L'interview comprenait quatre questions ; à chaque question, on commençait par inciter le sujet à raconter l'affaire, puis on lui demandait d'évaluer son opinion ou sa réaction sur une échelle en 11 points. Voici les questions :

- 1) Est-ce que les tâches étaient intéressantes et plaisantes ? Dans quel sens ? De quelle manière n'étaient-elles pas intéressantes ? Pouvez-vous noter votre sentiment à leur sujet sur une échelle allant de - 5 à + 5, - 5 signifiant qu'elles étaient extrêmement monotones et ennuyeuses, + 5 signifiant qu'elles étaient extrêmement intéressantes et plaisantes, et zéro voulant dire qu'elles étaient neutres, n'offrant pas d'intérêt particulier ?
- 2) Est-ce que l'expérience vous a donné l'occasion d'apprendre quelque chose concernant votre aptitude à accomplir ces tâches ? Dans quel sens ? Dans quel sens ne vous ont-elles rien appris ? Pouvez-vous noter ce que vous pensez à ce propos sur une échelle allant de 0 à 10, 0 signifiant que vous n'avez rien appris, et 10 que vous avez beaucoup appris ?
- 3) D'après ce que vous savez de l'expérience et des tâches qu'elle implique, pouvez-vous dire si l'expérience mesurait quelque chose d'important ? Autrement dit, pensez-vous que les résultats peuvent avoir une valeur scientifique ? Dans quel sens ? Dans quel sens n'ont-ils pas de valeur scientifique ? Pouvez-vous noter votre opinion sur ce sujet sur une échelle allant de 0 à 10, 0 signifiant que les résultats n'ont pas de valeur scientifique ou pas d'importance et 10 impliquant qu'ils ont beaucoup de valeur et d'importance ?
- 4) Auriez-vous le désir de participer à une autre expérience de ce genre ? Pourquoi ? Pourquoi ne le désirez-vous pas ? Dans quelle mesure désirez-vous participer à nouveau à une expérience similaire (échelle allant de - 5 à + 5), - 5 signifiant que, en définitive, vous ne désirez pas y participer, + 5 signifiant que, en définitive, vous désirez y participer, 0 voulant dire que vous n'avez pas de sentiment particulier sur ce sujet, ni dans un sens ni dans un autre ?

Comme on peut le constater, les questions différaient dans leur degré de pertinence par rapport à ce que le sujet avait dit à l'étudiante. Ce point sera discuté plus loin en liaison avec les résultats.

À la fin de l'interview, on demandait au sujet sur quoi portait l'expérience, à son avis, et ensuite on lui demandait franchement s'il avait

des soupçons sur quelque chose, et dans l'affirmative, ce qu'il soupçonnait. Lorsque l'interview était terminée, l'interviewer ramenait le sujet dans la salle de l'expérience où l'expérimentateur attendait avec l'étudiante qui avait joué le rôle du sujet suivant. (Dans la condition contrôle, [143] l'étudiante n'était évidemment pas là.) On expliquait alors en détail au sujet le véritable but de l'expérience, et les raisons de chacune de ces différentes étapes étaient soigneusement commentées. Après cette explication, on demandait à tous les sujets expérimentaux se trouvant dans les conditions « un dollar » et « vingt dollars » de rendre l'argent qui leur avait été donné. Tous les sujets sans exception ont rendu l'argent volontiers.

Les données apportées par 11 sujets sur les 71 que comportait l'expérience ont dû être écartées pour les raisons suivantes :

- a) Cinq sujets (3 dans la condition un dollar et 2 dans la condition 20 dollars) indiquèrent dans l'interview qu'ils soupçonnaient qu'on les avait payés pour dire à l'étudiante que l'expérience était amusante, et avaient l'impression que c'était là le but véritable de l'expérience.
- b) Deux sujets (tous deux dans la condition un dollar) expliquèrent à l'étudiante qu'ils avaient été engagés, que l'expérience était vraiment ennuyeuse mais qu'ils étaient censés dire qu'elle était amusante.
- c) Trois sujets (1 dans la condition un dollar et 2 dans la condition vingt dollars) refusèrent de prendre l'argent et d'être engagés.
- d) Un sujet (dans la condition un dollar), tout de suite après avoir parlé à l'étudiante, lui demanda son numéro de téléphone en disant qu'il l'appellerait pour lui expliquer l'affaire ; il désirait attendre qu'elle ait terminé afin de tout lui raconter.

Ces 11 sujets subirent de toutes façons l'ensemble de l'expérience et l'explication fut fournie après coup. Cependant leurs données n'ont pas été retenues dans l'analyse.

Résumé du plan

Pour l'analyse il restait 20 sujets dans chacune des trois conditions. Reprenons-les brièvement : 1) *Condition contrôle* : Ces sujets étaient traités de la même manière, à tous égards, que les sujets se trouvant dans les conditions expérimentales, mis à part le fait que l'on ne leur demandait jamais de dire à l'étudiante qui attendait que les tâches expérimentales étaient très amusantes et plaisantes. 2) *Condition un dollar* : Pour un dollar, les sujets devaient dire au sujet qui attendait que les tâches - qui étaient en réalité plutôt monotones et ennuyeuses - les avaient intéressés et leur avaient semblé très amusantes et plaisantes. 3) *Condition vingt dollars* : Ces sujets étaient engagés pour une somme de vingt dollars à faire le même travail.

[144]

Résultats

Les principaux résultats de l'expérience sont résumés dans le tableau I, et pour chacune des trois conditions, on a fait la liste de la note moyenne donnée par les sujets pour chaque question de l'interview. Nous exposerons séparément chacune d'entre elles car elles sont censées mesurer des choses différentes. Avant de commencer à examiner les données, faisons encore une remarque : Dans toutes les comparaisons, la condition contrôle doit être considérée comme ligne de départ à partir de laquelle peuvent être évalués les résultats des deux autres conditions. La condition contrôle nous apprend essentiellement quelles ont été les réactions des sujets aux tâches et leur opinion sur l'expérience après la fausse explication qui leur a été donnée, sans introduction expérimentale de dissonance. Les données des autres conditions peuvent être considérées, dans un sens, comme des changements se produisant à partir de cette ligne de départ.

TABLEAU 1.
Notes moyennes des questions à l'interview pour chaque condition

<i>Question d'interview</i>	<i>Condition expérimentale</i>		
	<i>Contrôle</i> N= 20	<i>Un dollar</i> N= 20	<i>Vingt dollars</i> N= 20
Plaisir de participer à l'expérience (Note de -5 à + 5)	- .45	+1.35	- .05
Apport de l'expérience (Note de 0 à 10)	3.08	2.80	3.15
Importance scientifique (Note de 0 à 10)	5.60	6.45	5.18
Participation à une expérience similaire (Note de -5 à + 5)	- .62	+1.20	- .25

Plaisir de participer à l'expérience

Sur cette question, les notes moyennes présentées dans la première rangée de chiffres du tableau I représentent les résultats les plus importants de l'expérience. Ces résultats sont les plus directement pertinents à l'induction de dissonance spécifique créée expérimentalement. Rappelons que l'on avait mis en place, à dessein, des tâches ennuyeuses et monotones. Et, de fait, dans la condition de contrôle, la note moyenne était - 45 légèrement négative par rapport au point neutre.

Dans les deux autres conditions, cependant, les sujets disaient à quelqu'un que ces tâches étaient intéressantes et plaisantes. Dans la condition un dollar, le taux de dissonance étant élevé, la pression pour réduire cette dissonance devrait donc être également élevée. Dans cette [145] condition, la note moyenne est de + 1.35, c'est-à-dire considé-

ablement positive par rapport au point neutre et elle diffère significativement de la condition contrôle au seuil de 0.05 ($t = 2.48$)²⁴.

Dans la condition vingt dollars, où l'on créait une dissonance expérimentale moindre à cause de l'importance plus grande des relations de consonance, il s'est produit, d'une façon correspondante, une réduction de dissonance moins évidente. La note moyenne dans cette condition n'est que de - .05, ce qui est légèrement plus élevé que pour la condition contrôle mais pas d'une façon significative. La différence entre les conditions un et vingt dollars est significative au seuil .03 ($t = 2.22$). En bref, lorsqu'un sujet est induit, par une offre de récompense, à dire quelque chose de contraire à son opinion privée, cette opinion privée a tendance à changer, de manière à correspondre plus étroitement avec ce qu'il a dit. Plus la récompense offerte est forte (au-delà de ce qui est nécessaire pour susciter ce comportement), plus l'effet est faible.

Le désir de participer à une expérience similaire

Les résultats correspondant à cette question se trouvent dans la dernière rangée du tableau I. Cette question n'est pas aussi directement liée à l'induction de dissonance créée expérimentalement. Il est certain que plus les sujets ressentent que les tâches sont intéressantes et plaisantes, plus ils désireront participer à une expérience similaire. Mais d'autres facteurs peuvent également jouer. Par la suite, on s'attend à ce que les résultats à cette question soient très semblables aux résultats sur le « plaisir à faire les tâches », mais plus faibles. En fait, les résultats, comme on peut le constater sur le tableau, vont dans la même direction exactement et le taux des différences moyennes, est tout aussi important que celui obtenu à la première question. Cependant, la variabilité est plus grande et les différences ne sont pas hautement significatives. La différence entre la condition un dollar (+ 1.20) et la condition contrôle est significative au seuil de .08 ($t = 1.78$). La différence entre les conditions un dollar et vingt dollars (- .25) atteint seulement un seuil de signification de .15 ($t = 1.46$).

²⁴ Tous les tests statistiques auxquels nous nous référons dans cet article sont bilatéraux.

L'importance scientifique de l'expérience

Cette question avait été insérée parce qu'il n'était pas impossible que des différences apparaissent. Après tout, il existe d'autres moyens permettant de réduire la dissonance créée expérimentalement. Par exemple, l'un d'eux aurait pu consister à exagérer la valeur de la récompense [146] obtenue. Ceci, cependant, semble improbable dans notre expérience parce que l'on a utilisé de l'argent comme récompense ; or, il est, sans aucun doute, difficile de se convaincre soi-même qu'un dollar vaut plus que ce qu'il est. Un autre facteur aurait pu jouer ici. Outre la perspective d'être payé, on persuadait les sujets de parler à l'étudiante qui attendait, l'argument était excellent : on leur disait que c'était nécessaire pour l'expérience. En conséquence, la dissonance aurait pu être réduite en augmentant l'importance de cette cognition. Plus l'expérience était considérée comme scientifiquement importante, moins grand était le taux global de dissonance. Il est donc possible que les résultats obtenus sur cette question, qui figurent dans la troisième rangée de chiffres dans le tableau I, reflètent une réduction de la dissonance.

Les résultats concordent faiblement avec ce à quoi l'on s'attendrait si la dissonance était quelque peu réduite de cette manière. La condition un dollar, est plus élevée que les deux autres. La différence entre les conditions un et vingt dollars atteint un seuil de signification de .08 (test bilatéral ($t = 1.79$ »). La différence entre les conditions un dollar et contrôle n'est pas du tout frappante ($t = 1.21$). Le résultat obtenu ici est plus bas dans la condition vingt dollars que dans la condition contrôle, mais il s'agit sans aucun doute d'un effet de hasard ($t = 0.58$).

L'apport de l'expérience

Les résultats se rapportant à cette question apparaissent dans la deuxième rangée de chiffres du tableau I. La question avait été insérée parce que, pour autant qu'il nous était possible de le concevoir, elle n'avait aucun rapport avec la dissonance créée expérimentalement et ne pouvait être utilisée pour réduire la dissonance. On s'attend donc à

ce qu'il n'y ait aucune différence entre les trois conditions. Comme on peut s'en rendre compte d'emblée sur le tableau 1, il n'y a que des différences négligeables entre les conditions. La plus haute valeur de t pour n'importe quelle différence n'est que de 0.48.

Discussion et explication alternative

Dans notre introduction, nous avons mentionné que Janis et King (1954 ; 1956) commentant leurs résultats avaient proposé une explication en termes d'effet auto-convaincant, de répétition mentale et d'invention d'arguments nouveaux. Kelman (1953), dans une étude antérieurement citée, a essayé d'expliquer son résultat inattendu, à savoir : les personnes qui se soumettent dans la condition où la récompense est modérée changent davantage leur opinion que dans la condition [147] où la récompense est élevée ; le même genre d'explication a été proposé. Si les résultats de notre expérience doivent être considérés comme corroborant fortement la théorie de la dissonance cognitive, il nous faut parler de cette explication alternative.

Appliquée spécifiquement à nos résultats, cette explication alternative prétendrait que, peut-être, pour une raison quelconque, les sujets dans la condition un dollar se donnent davantage de mal pour expliquer à l'étudiante qui attend que les tâches sont amusantes et plaisantes. Autrement dit, dans la condition un dollar, ils peuvent avoir davantage répété mentalement ce qu'ils auront à dire, ils peuvent avoir davantage réfléchi à la manière de le dire, ils peuvent avoir parlé d'une façon plus convaincante, etc. Pourquoi aurait-il pu en être ainsi, cela bien sûr n'est pas immédiatement apparent. On pourrait s'attendre à ce que, dans la condition vingt dollars, ayant été mieux payés, ils essayent de mieux faire leur travail que dans la condition un dollar. Néanmoins, il serait possible que les sujets, dans la condition un dollar aient pu improviser davantage.

Mus par notre désir de rechercher l'explication alternative possible, nous avons enregistré sur magnétophone la conversation de chaque sujet avec l'étudiante. Ces enregistrements ont été transcrits, puis notés, par deux personnes différentes sur cinq dimensions. Il est évident que les juges ignoraient dans quelle condition se trouvait chaque sujet.

La fidélité de ces notations, c'est-à-dire la corrélation entre les deux personnes qui notaient indépendamment l'une de l'autre, s'échelonnait de .61 à .88, avec une fidélité de .71. Les cinq notations étaient les suivantes :

- 1) Le contenu de ce que le sujet disait avant que l'étudiante ne fasse remarquer que son ami lui avait dit que c'était ennuyeux. Plus les déclarations positives du sujet concernant les tâches étaient fortes, plus la manière dont il s'exprimait était intéressante et plaisante et plus les notes étaient élevées.
- 2) Le contenu de ce que disait le sujet après que l'étudiante ait formulé la remarque ci-dessus. La notation se faisait de la même manière que pour le contenu avant la remarque.
- 3) Une notation similaire pour le contenu total de ce qui avait été dit par le sujet.
- 4) Une notation sur le degré de persuasion et de conviction du sujet dans ce qu'il disait et la manière dont il le disait.
- 5) Une notation sur la « quantité de temps » passé par le sujet à parler des tâches, au cours du dialogue, par opposition au temps passé à dire des choses sans intérêt.

Les notations moyennes pour les conditions un et vingt dollars qui ont été obtenues en faisant la moyenne entre les deux juges indépendants sont présentées dans le tableau II. L'examen du tableau fait clairement [148] apparaître que, dans tous les cas, la condition vingt dollars est légèrement plus élevée. Toutefois les différences sont petites, et ce n'est que par la notation « quantité de temps » que la différence entre les deux conditions approche à peine la significativité. Nous sommes très certainement autorisés à conclure que les sujets dans la condition, un dollar n'improvisaient pas davantage et n'agissaient pas d'une façon plus convaincante. Par conséquent, l'explication alternative exposée ci-dessus ne peut justifier les résultats.

TABLFAU II.
Notations moyennes de la conversation entre le sujet et l'étudiante

<i>Dimension notée</i>	<i>Condition</i>			<i>Valeur de t</i>
	<i>Un dollar</i>		<i>Vingt dollars</i>	
Contenu avant la remarque de l'étudiante (noté de 0 à 5)	2.26	<	2.62	1.08
Contenu après la remarque de l'étudiante (noté de 0 à 5)	1.63	<	1.75	0.11
Contenu total (noté de 0 à 5)	1.89	<	2.19	1.08
Qualités de persuasion et de conviction (noté de 0 à 10)	4.79	<	5.50	0.99
Temps passé sur le thème (noté de 0 à 10)	6.74	<	8.19	1.80

Résumé

Festinger (1957) a proposé récemment une théorie : celle de la dissonance cognitive. On a testé ici deux prédictions de cette théorie, à savoir :

- 1) Si une personne est induite à faire ou à dire quelque chose qui est contraire à son opinion privée, elle aura tendance à changer son opinion de manière à la faire correspondre avec ce qu'elle a fait ou dit.
- 2) Plus la pression utilisée pour susciter le comportement effectif (au-delà du minimum requis pour le susciter) est forte, plus la tendance mentionnée ci-dessus est faible.

Une expérience de laboratoire avait pour but de tester ces prédictions. On infligeait à des sujets une expérience ennuyeuse, puis on les payait pour dire à quelqu'un que l'expérience avait été intéressante et plaisante. On faisait varier la quantité d'argent qu'ils recevaient. On déterminait alors les opinions privées des sujets relatives à l'expérience.

Les résultats corroborent fortement la théorie testée.

Traduit par Dominique O'Conness

[149]

Références

FESTINGER L. *A theory of cognitive dissonance*. Evanston (Ill.), Row, Peterson, 1957. JANIS I. L., KING B. T. « The influence of rôle-playing on opinion change. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1954, 49, 211-218

KELMAN H. « Attitude change as a function of response restriction. » *Human Relations*, 1953, 6, 185-214.

KING B. T., JANIS I. L. « Comparison of the effectiveness of improvised versus non-improvised rôle-playing in producing opinion changes. » *Human Relations*, 1956, 9, 177-186.

[150]

[135]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Deuxième partie : Dissonance cognitive

9

“Verbalisation et réactions
à la dissonance cognitive.” *

Par **JACOB M. RABBIE / JACK W. BREHM**
/ **ARTHUR COHEN**

Traduit par Dominique O'Corness

[Retour à la table des matières](#)

Lorsqu'on induit un individu à prendre une position en désaccord avec son attitude privée, il peut, par la suite, changer d'attitude dans la direction de la position induite (Cohen, Brehm, Fleming, 1958 ; Festinger, Carlsmith, 1959; Janis, King, 1954 ; Kelman, 1953 ; King, Janis, 1956). Festinger a proposé une explication de ce phénomène (1957).

* Version française de l'article « Verbalizations and reactions to cognitive dissonance ». *Journal of Personality* (American Psychological Association, Washington), 1959, 27, 3, 407-417

Cette étude a été organisée dans le cadre du programme de recherches de « communication » de l'Université de Yale, sous la direction générale de Carl I. Hovland. Elle a été financée par la Fondation Rockefeller et les Laboratoires de la Compagnie des téléphones Bell. Le directeur de la recherche aimerait également remercier pour son aide l'Organisation néerlandaise de Recherches théoriques (Z.W.O.).

D'après lui, lorsqu'un individu est forcé de faire ou de dire quelque chose d'inconsistant avec ses attitudes, il doit éprouver un état de « dissonance cognitive ». Le taux de dissonance est d'autant plus petit que la force exercée est plus grande. On postule que la dissonance a des caractéristiques motivationnelles d'une nature telle que l'individu essaiera de la réduire ou de l'éliminer d'autant plus énergiquement que le taux de cette dissonance sera plus grand. Cet individu peut réduire sa dissonance en changeant d'attitudes, en les faisant coïncider plus étroitement avec ce qu'il fait ou avec ce qu'il a fait. Ainsi, un changement de l'attitude privée vers la position qu'une personne a été induite à soutenir réduira la dissonance résultant de cette prise de position. Des recherches antérieures ont porté en général sur des situations dans lesquelles l'individu a effectivement adopté une position contradictoire. La théorie de la dissonance n'implique pas nécessairement toutefois que l'affirmation verbale contradictoire soit effectivement formulée. Bien que la théorie soit quelque peu ambiguë sur ce point, il semblerait [152] qu'un simple engagement à formuler cette affirmation serait suffisant pour produire une dissonance. En fait, il est possible qu'une verbalisation de la position puisse indiquer la qualité du changement d'attitude qui résulte de la dissonance. Donc, logiquement, l'effet obtenu pourrait être soit une augmentation, soit une diminution du changement d'attitude. Une augmentation pourrait par exemple découler de l'effet facilitateur résultant du fait de penser à des arguments consistants avec une attitude privée de réduction de la dissonance. Une diminution pourrait être occasionnée par un malaise dû au fait que la personne n'est pas consistante avec son attitude initiale. Cette étude a pour but de tester l'idée selon laquelle la décision d'adopter une position contradictoire sur une question suffit à créer un état de dissonance, et d'examiner les effets possibles de la verbalisation sur la réduction ultérieure de la dissonance.

Il n'y a pas d'indications concernant l'effet de la verbalisation d'une attitude en contradiction avec celle qu'une personne soutient en privé. Les études de Cohen et de son équipe (1958), Janis et King (1954 ; 1956) et Kelman (1953) ont noté que les sujets qui rédigeaient le plus grand nombre d'arguments originaux avaient tendance à présenter le plus fort changement d'attitude. Cependant, Festinger et Carlsmith (1959) se sont aperçus au cours de leurs recherches que la condition qui produisait le plus grand changement d'attitude (haute dissonance)

produisait également une verbalisation relativement inférieure de la position contradictoire.

Une étude non publiée de Brehm ²⁵ attire l'attention sur cette inconsistance. On offrait à des élèves de sixième et de cinquième des prix s'ils rédigeaient un essai en faveur de vacances d'été plus courtes. Dans les conditions où le changement d'attitude (et probablement la dissonance) était faible, il y avait une tendance positive entre le nombre d'arguments rédigés par le sujet et l'importance de son changement d'attitude. D'autre part, dans les conditions où le changement d'attitude (et probablement la dissonance) était grand, il y avait, entre ces mêmes mesures, une relation négative. Autrement dit, dans des conditions de haute dissonance, les sujets qui rédigent de nombreux arguments en contradiction avec leurs attitudes initiales changent moins d'opinions que ceux qui ne rédigent qu'un petit nombre de ces arguments.

Une relation négative entre le nombre d'arguments évoqués et la quantité de changement d'attitude peut se produire pour plusieurs raisons. En général, elle peut se produire soit parce qu'une différence quelconque au niveau de la personnalité des sujets affecte simultanément la rédaction des arguments et le changement d'attitude, soit parce que la rédaction des arguments affecte par la suite le changement d'attitude, [153] soit encore parce que le changement d'attitude immédiatement après la décision affecte le nombre d'arguments postérieurement exprimés.

Notre expérience avait pour but de tester deux hypothèses, afin d'éclaircir tant soit peu le problème général de l'effet produit par la verbalisation d'attitudes contradictoires.

Hypothèse 1. La décision d'adopter une position contradictoire suffit à produire un état de dissonance, et en conséquence on s'attendra à un changement d'attitude dans la direction de la position prise.

Hypothèse 2. La verbalisation de la position contradictoire aura tendance à inhiber le changement d'attitude produit par la dissonance.

²⁵ BREHM J. W. Forced verbal compliance and attitude change. Manuscrit non publié.

Pour tester ces hypothèses, nous avons induit deux degrés de dissonance : on mesurait les attitudes des individus à l'égard de la question avant et après la verbalisation de l'attitude contradictoire.

Méthode expérimentale

On a utilisé un plan expérimental avant-après. Sous prétexte d'une « enquête générale » on demandait aux sujets de rédiger, à l'encontre de leurs attitudes privées, un essai sur une question importante. Pour induire un état de basse dissonance (la moitié des sujets), l'expérimentateur donnait beaucoup de justifications pour que l'essai contradictoire soit rédigé et, pour créer un état de haute dissonance (l'autre moitié des sujets), l'expérimentateur donnait très peu de justifications. Afin d'examiner l'effet de cette verbalisation sur le changement d'attitude, on mesurait (avant la rédaction de l'essai) les attitudes pour la moitié des groupes mentionnés ci-dessus, les attitudes du reste de l'effectif étant mesurées après rédaction de l'essai.

Les sujets

Soixante étudiants de première année de collège, à l'Université de Yale, furent assignés aux conditions expérimentales de manière aléatoire.

La procédure

L'expérimentateur se présentait aux sujets en tant que membre du « Centre de recherches de communication de l'Université de Yale » ; il était censé réaliser une enquête générale pour le compte de l'administration de Yale. On disait aux sujets que l'administration se préoccupait beaucoup de certains aspects de la compétition athlétique entre écoles, qu'elle envisageait sérieusement de la supprimer. L'administration [154] s'inquiétait également de l'effort accompli récemment pour

le développement des sciences naturelles, et pensait rendre obligatoire pour tous les étudiants l'étude du latin et du grec.

On présentait la demande pour la rédaction de l'essai de la façon suivante :

« Nous avons appris par l'expérience que la meilleure façon de recueillir des arguments pertinents sur les deux aspects d'une question, c'est de demander aux gens d'écrire un essai solide qui ne soit favorable qu'à un seul aspect de la question. Nous sommes déjà en possession d'un nombre suffisant d'essais favorables à la poursuite de la compétition athlétique entre écoles. Ce dont nous avons besoin réellement, maintenant, c'est d'un plus grand nombre d'essais apportant des arguments en faveur de l'élimination de la compétition interscolaire. Si vous le désirez vraiment, vous pouvez écrire pour défendre le maintien de la compétition athlétique, mais comme je viens de vous le dire, nous avons suffisamment de données de ce genre. Je comprends que vous ayez des vues différentes sur ce problème, mais comme vous pouvez le constater, il est très intéressant pour nous de connaître le type d'arguments invoqués par les gens lorsqu'ils ont des opinions différentes à faire valoir sur un tel problème. »

La manipulation du taux de dissonance

Le taux de dissonance est une fonction inverse des pressions utilisées pour obtenir le comportement. Pour créer une forte pression et donc induite une basse dissonance, on peut invoquer des raisons multiples pour que la personne adopte une position contradictoire. On peut créer un état de dissonance plus élevé si l'on n'invoque pas de telles raisons. Ainsi, si l'on fournit de nombreuses justifications, la dissonance sera faible ; et inversement, si l'on fournit peu de justifications, la dissonance sera élevée.

Dans la condition de haute justification, l'expérimentateur disait :

« En écrivant contre la compétition athlétique entre écoles, vous aidez le Centre de recherche des communications à réaliser une étude scientifique de cette nouvelle méthode. Elle permettra de trouver des solutions pour de multiples controverses telles que celles qui opposent ouvriers à patrons ou nations à nations. Vous m'aidez car il me faut davantage d'essais contre la compétition athlétique entre écoles, afin de pouvoir terminer

ma thèse de doctorat. Je dépends entièrement de vous. Presque tout le monde a rédigé l'essai dans le sens demandé, j'espère que vous ferez de même. »

Dans la condition de basse justification, on ne donnait pas ces instructions. On demandait simplement aux sujets d'écrire l'essai contradictoire. On rendait la décision plus frappante en demandant aux sujets [155] de choisir entre des feuilles intitulées : « Fortement contre la compétition athlétique entre écoles » et « en faveur de la compétition athlétique entre écoles ». Il est clair que tous les sujets dont on analysa les données dans cette expérience rédigèrent l'essai en désaccord avec leur position ²⁶.

La manipulation avant-après de la mesure d'attitude

Dans la condition « attitude-essai », on disait au sujet, tout de suite après sa prise de décision : « Maintenant que vous avez décidé de rédiger un essai contre la compétition athlétique entre écoles, j'aimerais que vous répondiez à quelques questions. Voyez-vous, cette partie de l'étude n'a pas de rapports, à proprement parler, avec l'enquête générale. Je veux dire que l'information que vous apporterez dans ce questionnaire ne sera pas mise à la disposition de l'administration mais sera uniquement utilisée dans un but scientifique. Nous voulons connaître dans quelle mesure l'attitude d'une personne à l'égard d'une situation d'interview comme celle-ci affectera la qualité et le nombre des arguments. C'est de cette façon seulement que nous pourrions valider notre méthode. Par conséquent, nous apprécierons énormément que vous puissiez répondre à ce questionnaire aussi exactement et franchement que possible. Donnez, je vous prie, votre opinion personnelle. »

²⁶ Beaucoup d'étudiants, fortement opposés à l'élimination des compétitions athlétiques interscolaires, refusèrent d'écrire en sa faveur. Comme ces sujets se répartissaient d'une façon approximativement équivalente dans les quatre conditions expérimentales, nous supposons qu'aucun biais sérieux ne peut résulter de l'effet de ce facteur.

La première partie du questionnaire était conçue pour mesurer l'attitude des sujets envers l'élimination de la compétition. Finalement, l'essai était rédigé et la deuxième partie du questionnaire mesurait le succès de la manipulation de la justification et les voies alternatives de la réduction de la dissonance.

Dans la condition « essai-attitude », on demandait au sujet d'écrire l'essai immédiatement après la prise de décision. Une fois l'essai terminé, il répondait aux deux parties du questionnaire.

Les sujets devaient en principe rédiger leur essai en dix minutes ; s'ils n'avaient pas terminé, ils disposaient alors de plus de temps, en général jusqu'à vingt minutes.

Les questions d'attitudes ont été sélectionnées à partir d'un pré-test obtenu dans un groupe comparable d'élèves non diplômés de Yale. Les données révélèrent une extrémisation pour deux questions, en particulier pour celle contre l'élimination de la compétition athlétique entre écoles. Ces questions ont été choisies parce que tous les sujets partageaient la même opinion. Ces deux questions impliquent trop les [156] sujets pour qu'ils puissent réduire leur dissonance en en diminuant simplement l'importance. Donc, tout changement d'attitude pourra être attribué à nos manipulations expérimentales et ainsi nos hypothèses seront vérifiées.

Le questionnaire

La première partie avait pour objet de mesurer l'attitude privée des sujets envers la question principale, l'élimination de la compétition athlétique, et envers une question non pertinente, la connaissance obligatoire du latin et du grec. Pour les deux questions, les réponses étant indiquées sur une échelle de réponses en 81 points, tous les 10 points étant marqués d'une mention allant de « Me déplait extrêmement » (0) jusqu'à « Me plaît extrêmement » (9).

La deuxième partie du questionnaire tentait de vérifier la manipulation de justification. On demandait aux sujets : « jusqu'à quel point vous sentiez-vous obligé d'écrire dans le sens suggéré par l'interviewer ? »

On incluait d'autres questions pour vérifier les voies alternatives de la réduction de la dissonance. On demandait aux sujets : « Dans quelle mesure vous êtes-vous désolidarisé des arguments fournis dans l'essai ? » ; « Dans quelle mesure est-il juste que nous demandions aux étudiants de donner des arguments qui risquent d'être utilisés contre eux ? » ; « Quel est le degré de votre satisfaction à propos de votre essai, l'envisagiez-vous comme un exercice purement scolaire ? ». Une réponse positive à chacune de ces questions devait indiquer une réduction de la dissonance, en plus ou à la place de la réduction obtenue par un changement d'attitude.

Résultats

La vérification de l'efficacité de la manipulation de justification

Les données fournies par la question de l'« obligation » montrent que la manipulation de justification a réussi. La moyenne pour la condition de haute justification est 1.22 ; pour la condition de basse justification, elle est de 2.12. La différence est significative au-delà du seuil .05 (*t* de Student) à la fois pour la condition attitude-essai et pour la condition essai-attitude ²⁷.

[157]

L'effet de la décision sur le changement d'attitude

La première hypothèse que nous devons tester était la suivante : la décision d'adopter une position contradictoire suffit à créer un état de dissonance et donc conduit à un changement d'attitude correspondant à cette position. Dans la condition « attitude-essai » (les attitudes sont mesurées immédiatement après la décision), le changement d'attitude

²⁷ Toutes les valeurs de *p* présentées dans cette étude correspondent à des tests bilatéraux.

devra être plus grand dans la condition de basse justification que dans celle de haute justification. Les données qui s'y rapportent figurent dans le tableau I.

TABLEAU 1.
Scores d'attitudes moyennes et variances moyennes

	<i>Attitude-essai</i>		<i>Essai-attitude</i>	
	<i>Score *</i>	<i>Variance moyenne</i>	<i>Score</i>	<i>Variance moyenne</i>
<i>Question sur l'élimination de l'athlétisme :</i>				
Haute justification	.87	.0206	.94	.0627
Basse justification	1.44	.0539	1.29	.1979
<i>Question sur le latin et le grec obligatoires :</i>				
Haute justification	1.78	.1170	1.93	.3196
Basse justification	3.29	.3083	2.54	.2682

* Plus le score est élevé, plus l'attitude est positive.

La moyenne des scores d'attitude dans la condition de basse justification est de 1.44, dans la condition de haute justification, elle est de .87 ; cette différence est significative au seuil .05. Nous pouvons donc conclure que la décision seule suffit à créer un état de dissonance.

L'effet de verbalisation sur le changement d'attitude

La deuxième hypothèse prédit que la rédaction de l'essai aura un effet inhibiteur sur le changement d'attitude. Ainsi, le score d'attitude pour les sujets dans la condition « essai-attitude » devrait être plus petit que pour les sujets dans la condition « attitude-essai ».

L'analyse des données n'indique pas les résultats attendus. Les scores moyens pour les conditions de basse justification (1.29) et de haute justification (.94) sont pratiquement identiques à ceux de la condition « attitude-essai ». Ils ne diffèrent pas significativement l'un de l'autre

[158] parce que la variance est plus grande dans cette condition. La condition « essai-attitude » ne produit donc pas une différence d'attitudes significative entre les sujets des conditions de haute et de basse justification, elle ne diffère pas non plus de la condition « attitude-essai » par la quantité de changement produit. Nous pouvons conclure que la verbalisation d'une attitude contradictoire n'a ni un effet inhibiteur ni un effet facilitateur.

On fait également faire une analyse interne des données, c'est-à-dire comparer le nombre d'arguments exprimés avec le changement d'attitude. Lorsque l'on répartit les sujets expérimentaux en groupes approximativement égaux, d'une part ceux qui changèrent d'attitude en direction de la position contradictoire, d'autre part ceux qui n'ont pas bougé, on trouve une relation entre le nombre d'arguments exprimés et le score d'attitude. 56% des sujets qui ont rédigé quatre arguments ou davantage et 86% des sujets qui n'ont rédigé que trois arguments ou moins changent positivement d'attitude. Cette différence est significative (X^2 significatif au seuil .02). La tendance est dans la même direction et pour la condition « attitude-essai » et pour la condition « essai-attitude ». Ces résultats concordent avec ceux que Brehm rapporte (voir note 1). Dans ces conditions, et indépendamment du moment de la rédaction de l'essai, le changement d'attitude est d'autant plus petit que le nombre d'arguments exprimés est grand.

Modes alternatifs de réduction de la dissonance

Le questionnaire post-expérimental comprenait des questions relatives au degré d'implication, à la satisfaction éprouvée vis-à-vis de l'essai, au caractère légitime de ce genre d'enquête, à la sympathie qu'inspirait l'interviewer. Pour aucune de ces questions la différence n'est significative entre les groupes de haute justification et de basse justification.

Si ces questions représentent bien d'autres moyens pour réduire la dissonance, les résultats montrent que le changement d'attitude, plus directement lié au comportement, est un meilleur réducteur de la dissonance. La personne qui exprime une opinion contraire à sa propre position réduira sa dissonance plus facilement en changeant d'attitude.

La spécificité de l'effet de dissonance

Afin de voir si l'effet de dissonance s'attache spécifiquement aux attitudes envers l'élimination des compétitions athlétiques, on a posé une deuxième question relative à une attitude non pertinente : la connaissance obligatoire du latin et du grec.

Pour cette deuxième question, la différence entre les conditions de haute et de basse justification est significative ($< .05$) seulement dans [159] l'« attitude-essai » et non significative, bien que les résultats aillent dans le même sens, dans la condition « essai-attitude ». Il apparaît donc que l'effet de dissonance n'était pas spécifique à l'attitude pertinente.

Discussion

Que la position contradictoire soit verbalisée ou non, les attitudes ne changent pas. À l'intérieur des conditions expérimentales, nous avons trouvé une relation négative entre le nombre d'arguments exprimés (force de verbalisation) et l'attitude finale, indépendamment de la mesure de l'attitude, qu'elle soit avant ou après la verbalisation. Ainsi, nos conditions expérimentales produisent bien un effet intra-condition, mais ne réussissent pas à corroborer l'hypothèse selon laquelle l'acte de verbalisation tend à inhiber le changement d'attitude résultant de la dissonance. Alors, comment expliquer qu'il existe une relation inverse entre le changement d'attitude et le nombre d'arguments évoqués ?

Il est possible que les individus aient une perception différente de la force exercée pour les induire à prendre une position contradictoire. Le nombre d'arguments exprimés devrait être d'autant plus grand qu'une plus grande force sera perçue ; en conséquence, le taux de la dissonance et le changement d'attitude qui en résulte seront d'autant plus petits. Si cette explication est correcte, nous devrions trouver une relation positive entre le nombre d'arguments exprimés et le degré

d'engagement ressenti par le sujet envers l'expérimentateur. Les données ne révèlent pas de relation.

Une autre hypothèse possible, c'est que le changement d'attitude réduise la pression exercée sur les arguments exprimés en faveur de la position contradictoire. Autrement dit, lorsque l'individu a décidé de prendre une position contradictoire, la dissonance qui en résulte peut être réduite par un changement d'attitude ou *bien* en verbalisant effectivement la position. Dans la mesure où l'individu adopte une des alternatives, il n'a pas besoin d'utiliser l'autre. On ne peut toutefois dans cette étude tester cette hypothèse puisqu'il n'y a pas de manipulation du changement d'attitude indépendamment du taux de la dissonance.

L'hypothèse générale selon laquelle une personnalité variable affecte simultanément et le nombre d'arguments exprimés et la quantité de changement d'attitude n'a pas été testée non plus. Il se pourrait, par exemple, que des personnes peu intelligentes ne rédigent qu'un petit nombre d'arguments, mais soient fortement incitées à utiliser le changement d'attitude comme un autre moyen de réduire la dissonance. Par ailleurs, celles qui sont très intelligentes peuvent rédiger de nombreux arguments ; la réduction de la dissonance se ferait alors par la rationalisation ou d'autres méthodes plutôt que par un changement d'attitude.

[160]

Le changement d'attitude produit par la question non pertinente

On supposait qu'il ne se produirait pas de différences entre les conditions pour la question non pertinente : la connaissance obligatoire du latin et du grec. Cependant, on a pu mettre en évidence une différence entre les traitements de haute et de basse justification pour la condition « attitude-essai ». Le schéma général des attitudes était tout à fait semblable à celui de la question pertinente. Comment peut-on expliquer ce résultat ?

Une raison possible de cette similarité des schémas des conditions, c'est que les principaux effets sont essentiellement dus à une erreur d'échantillonnage. Ou bien les attitudes à l'égard des questions, pertinente et non pertinente, présentent une corrélation positive dans

l'échantillonnage, ou bien l'erreur d'échantillonnage a produit une telle différence, et une différence semblable se produirait vraisemblablement pour l'autre question. Puisque cette explication suppose qu'il y ait une corrélation positive entre les attitudes concernant les deux questions, on peut aisément la vérifier plus avant. On divisa les sujets, dans chaque condition expérimentale, approximativement à l'attitude médiane pour chaque question. Les tableaux croisés 2 x 2 qui en résultent n'indiquent pas une relation positive entre les deux attitudes. Bien que les résultats puissent encore être uniquement dus à une erreur d'échantillonnage, cette explication ne retire de cette similarité des résultats des questions pertinentes et non pertinentes aucune validité spéciale.

Une autre raison possible pouvant rendre compte de la similarité des attitudes à l'égard des deux questions, c'est que les sujets décident implicitement de prendre une position contradictoire sur la question non pertinente. Si notre interprétation des effets principaux en ce qui concerne la question pertinente est correcte, le fait de décider de soutenir la position contradictoire suffit à produire un changement d'attitude. Ainsi, si notre procédure expérimentale tendait à produire une décision implicite en ce qui concerne la question non pertinente, les attitudes postérieures devraient alors être semblables à celles de la question pertinente. Examinons par conséquent la procédure, pour voir si de telles décisions implicites ont pu être prises fréquemment.

Premièrement, l'expérimentateur disait qu'il rassemblait des informations sur les deux questions. Quelques sujets peuvent avoir décidé immédiatement de soutenir la position contradictoire sur la question non pertinente, avant d'apprendre que d'autres essais n'étaient nécessaires que pour la question pertinente. Deuxièmement, la question non pertinente peut avoir été considérée souvent comme le moindre des deux maux. Les attitudes envers les deux questions, avant le test, corroborent cette interprétation. Il semble que si le sujet avait l'intention de prendre une position contradictoire sur la question pertinente, il [161] avait également l'intention d'agir ainsi à l'égard de la question non pertinente. Plusieurs étudiants demandèrent effectivement la permission de rédiger leur essai sur la question non pertinente à la place de la question pertinente. Il paraît donc vraisemblable que beaucoup de sujets décidèrent implicitement (ou explicitement) d'adopter une position contradictoire à l'égard de la question non pertinente. La dis-

sonance créée par une telle décision serait subordonnée aux manipulations expérimentales et produirait par conséquent les mêmes effets différentiels de changement d'attitude entre les conditions que le fit celle de la question pertinente. Il semble vraisemblable, par conséquent, que la similarité des attitudes envers les questions pertinente et non pertinente soit due au fait que nous n'avons pas réussi à éliminer ou à minimiser les décisions relatives à la question non pertinente. Si cette interprétation est correcte, les données, pour la question non pertinente, continuent à corroborer l'hypothèse selon laquelle la décision d'adopter une position en contradiction avec l'opinion privée d'une personne suffit à produire un état de dissonance, et donc, en conséquence, un changement d'attitude.

Résumé

On a démontré que, lorsqu'un individu est induit à soutenir une position en contradiction avec son attitude privée, il a tendance à changer d'attitude conformément à cette position. Ce phénomène a été expliqué par la théorie de la dissonance cognitive de Festinger. On a trouvé également que, dans certaines conditions, le changement d'attitude était d'autant plus petit que le nombre d'arguments exprimés par un individu en faveur de la position contradictoire était grand. Ce phénomène n'est pas expliqué d'emblée par la théorie de la dissonance. Cette étude se proposait de montrer a) que la décision d'adopter une position contradictoire suffit à produire un état de dissonance ; celui-ci semble donc un changement d'attitude ; et b) que le changement d'attitude sera d'autant plus faible qu'il y aura davantage de verbalisation en faveur de la position contradictoire.

Soixante étudiants de collège devaient rédiger individuellement des essais allant à l'encontre de leur attitude privée. On créa une haute et une basse dissonance en leur donnant, suivant le cas, peu ou beaucoup de justifications en faveur de la position contradictoire. Les attitudes pour la moitié des sujets, dans chacune de ces conditions, furent mesurées avant qu'ils ne rédigent leur essai contradictoire (mais après la prise de décision), tandis que celles de l'autre moitié furent mesurées après la rédaction de leur essai.

Les résultats indiquent que la décision d'adopter une position contradictoire suffit à produire un état de dissonance ; il y a bien un changement [162] d'attitude dans la direction de cette position. Cependant, la verbalisation de la position contradictoire avant ou après la mesure de l'attitude n'a ni inhibé ni facilité le changement d'attitude. Nous avons trouvé (intra-conditions) une relation négative entre le changement d'attitude et la force de verbalisation de la position contradictoire. Des hypothèses alternatives ont été suggérées.

Traduit par Dominique O'Corness

Références

COHEN A. R., BREHM J. W., FLEMING W. H. « Attitude change and justification for compliance. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1958, 56, 276-278

FESTINGER L. *Theory of cognitive dissonance*. Evanston (Ill.), Row, Peterson, 1957.

FESTINGER L., CARLSMITH J. M. « Cognitive consequences of forced compliance. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1959, 58, 203-211.

JANIS I. L., KING B. T. « Influence of role playing in opinion change. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1954, 49, 211-218.

KELMAN H. « Attitude change as a function of response restriction. » *Human Relations*, 1953, 6, 185-214.

KING B. T., JANIS I. L. « Comparison of the effectiveness of improvised versus non-improvised role-playing in producing opinion changes. » *Human Relations*, 1956, 9, 177-186.

[135]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Deuxième partie : Dissonance cognitive

10

“Le contrôle de la sensibilité à la douleur
par la dissonance cognitive.” *

Par PHILIP G. ZIMBARDO / ARTHUR R. COHEN
/ MATISYAHU WEISENBERG/ LEONARD DWORKIN
/ IRA FIRESTONE

Traduit par Dominique O'Corness

[Retour à la table des matières](#)

Les recherches sur le « problème du placebo » démontrent amplement que la perception de la douleur peut être influencée par des facteurs psychologiques. Un examen approfondi (Haas, Fink, Hartfelder, 1959) révéla, dans près de cent études indépendantes effectuées sur 19 symptômes et maladies différentes, que l'on obtenait une réduction de la douleur en moyenne dans 27% des cas sur un effectif de 4 500 cas de toutes sortes.

* Version française de l'article « Control of pain motivation by cognitive dissonance ». *Science*, 1966, 151, 3707, 217-219. © 1966 by the American Association for the Advancement of Science, Washington.

Cette étude a été réalisée au Département de Psychologie de l'University College, Université de New York.

Dans certaines études, l'incidence de la réduction de la douleur s'est élevée à 75% et dans d'autres, un « placebo » était aussi efficace que de la morphine.

Bien que l'on n'ait pas une compréhension parfaite de la dynamique de la réaction positive d'un placebo, l'évidence donne à penser que l'expérience de la douleur et d'autres états motivationnels (désagréables) peuvent être considérablement influencés par des facteurs cognitifs. De surcroît, les attentes relatives à des événements futurs (c'est-à-dire l'espoir que le médicament fera de l'effet et soulagera la douleur) peuvent modifier en même temps les processus psychologiques et physiologiques, opérant par là même des changements dans la façon dont l'individu est motivé à éviter la douleur.

Cet article propose une certaine approche théorique du problème du contrôle d'états motivationnels par les processus cognitifs, et décrit une étude expérimentale dérivée de ce modèle, spécifiant plusieurs variables cognitives intermédiaires et cruciales dans la réduction de la douleur.

[164]

La théorie de la dissonance cognitive de Festinger (1957) admet une tendance de base orientée vers la consistance des cognitions sur soi-même et sur l'environnement. Lorsque deux éléments cognitifs pertinents, ou davantage (ou des ensembles d'éléments), se trouvent dans une relation psychologiquement inconsistante, un état de dissonance apparaît. Par exemple, la cognition « je crois que le fait de fumer des cigarettes est une cause du cancer » est dissonante avec la cognition « je continue volontairement à fumer des cigarettes » si la personne ne désire pas contracter un cancer. La dissonance peut naître de la prise de conscience par l'individu du fait que son comportement ne cadre pas avec ses croyances, ses opinions, ses valeurs ou ses motivations, et peut se définir comme un état de tension qui motive le comportement ; une conduite, à laquelle fait suite une réduction de la dissonance se trouve renforcée.

Ce qui nous importe ici, c'est d'appliquer cette théorie à une situation dans laquelle une personne est induite à accepter elle-même, volontairement, un état de privation ou un stimulus répulsif. Si une personne sait qu'une situation est désagréable et qu'elle est libre de choisir de s'y soustraire, le fait d'accepter d'endurer davantage cette situa-

tion est dissonante. Bien qu'un tel engagement nécessite manifestement une certaine force coercitive pour que la dissonance puisse apparaître, il est nécessaire que la personne continue à avoir la perception de pouvoir faire autrement (et par conséquent d'être responsable des conséquences de cette décision). « L'engagement dans un comportement contradictoire » sera d'autant plus consistant, et la dissonance d'autant moins grande, que la force coercitive exercée (sous forme d'une justification, d'une récompense ou d'une punition) sera plus grande. Par conséquent, le taux de la dissonance sera fonction de la proportion des cognitions qui sont inconsistantes avec un engagement et de celles qui confirment la décision (Brehm, Cohen, 1962). Les tentatives pour réduire la dissonance redéfiniront en quelque sorte la situation en ajoutant de nouvelles cognitions, ou en modifiant celles qui existent. Quand il est difficile de nier la réalité de son propre engagement dans un comportement, il y a plus de chances pour que le comportement de réduction de la dissonance se manifeste par une modification de ses propres cognitions sur l'état de besoin ²⁸. Par exemple, si une personne a l'impression qu'elle a moins soif ou moins faim, son engagement envers une plus grande privation d'eau ou de nourriture serait moins dissonant. Le processus total de la réduction de la dissonance peut conduire à une altération à la fois des composants cognitifs et non cognitifs de n'importe quel état motivationnel, et par conséquent, peut abaisser fonctionnellement le besoin lui-même. S'il en est ainsi, différents comportements consommatoires [165] et physiologiques en corrélation avec cette motivation, ainsi que les réactions subjectives et instrumentales qu'elle entraîne, devraient décroître.

Pour tester ces dérivations de la théorie de la dissonance, nous avons utilisé un paradigme expérimental dans lequel 80 étudiants, non diplômés, furent testés individuellement au cours d'une expérience en deux phases. Lorsque l'on eut déterminé leur seuil de sensibilité au choc douloureux, et qu'ils eurent appris pour s'entraîner une liste de mots sans subir de choc, les sujets durent apprendre une liste de neuf mots, selon la méthode d'anticipation, pendant qu'on leur faisait endurer deux inévitables chocs douloureux, à chaque essai, jusqu'à ce qu'ils atteignent le critère (deux essais successifs sans erreur). La liste se composait d'un ensemble de mots sémantiquement similaires (Carson,

²⁸ Traduction de « drive state » (n.d.t.).

1958) pour que, dans les conditions de besoin élevé induites par le choc, davantage d'essais fussent nécessaires pour mémoriser la liste, car on facilitait la généralisation plutôt que la discrimination.

On ne demanda pas à trois groupes de sujets s'ils voulaient continuer pendant la deuxième phase de l'expérience, qui était la même que la première, à l'exception de la liste de mots appareillés. Pour l'un de ces groupes contrôle sans-choix, le choc était maintenu à un haut niveau dans les deux parties de l'expérience (haut-haut) ; pour le deuxième groupe, le choc était abaissé à un niveau modéré (haut-modéré) tandis que le troisième groupe recevait un faible choc pendant toute l'étude : ce groupe ne servant qu'à un contrôle spécifique sur les effets du niveau du choc sur l'apprentissage (bas-bas).

Alors que les sujets qui se trouvaient dans les conditions de dissonance se préparaient à partir à la fin de la première partie de l'expérience (puisque'on les avait amenés à croire que l'expérience était terminée), on leur demandait d'être volontaires (en leur proposant explicitement un choix) pour la deuxième partie, c'est-à-dire pour une expérience comparable. On créait deux niveaux de dissonance en proposant à une moitié de ces sujets (dans la condition de basse dissonance) différentes justifications formulées en termes d'importance pour l'expérimentateur, pour la science, le sujet, le programme spatial, etc., pour leur engagement dans un comportement contradictoire. Par ailleurs, on ne proposait aux sujets appartenant à la condition de haute dissonance qu'un minimum de justifications avant qu'ils ne fassent leur choix ; en fait, la manipulation verbale avait pour but spécifique de refuser à un sujet la possibilité de forger des justifications telles que celles qui avaient été fournies aux sujets de la condition de basse dissonance. On procédait ainsi pour accroître la vraisemblance selon laquelle les réévaluations cognitives se feraient en fonction de l'aversion pour le choc, et non en fonction de la valeur intrinsèque de participation. Il n'y avait pas de taux de défection différentiel (élimination par auto-sélection) [166] dans les deux groupes de dissonance. Dans les deux parties de l'expérience, on obtint les mesures dépendantes suivantes : une estimation subjective de la douleur que pouvait causer un choc-échantillon devant être administré, la performance d'apprentissage et la résistance galvanique de la peau aux chocs.

Les sujets contrôle (qui n'avaient pas le choix) sont traités d'une façon comparable à celle des sujets participant aux études de laboratoire

ordinaires sur la motivation, et leur comportement devrait être principalement sous le contrôle de l'intensité physique du choc. De même, les sujets dans la condition de basse dissonance auxquels on a fourni des cognitions consistantes avec leur choix n'ont pas grand besoin de forger une réinterprétation psychologique de la motivation induite par le choc. Pour ces sujets également, il devrait y avoir une correspondance étroite entre l'intensité du stimulus et son contrecoup. Par ailleurs, les sujets dans la condition de haute dissonance doivent s'engager dans un processus psychologique (pas nécessairement conscient) de réévaluation du choc douloureux. S'ils agissent véritablement ainsi, ils réduisent la dissonance occasionnée par un engagement à subir davantage de chocs. Par conséquent, ils devraient se comporter de façon similaire aux sujets contrôle dans la condition haut-moderé, pour lesquels le voltage du choc était réduit physiquement.

Les appréciations des manipulations expérimentales, au moyen d'un questionnaire après les expériences, révélèrent que nous avons réussi à créer l'impression que les groupes de dissonance avaient une possibilité de choix appréciable quant à leur engagement dans la deuxième situation douloureuse, tandis que les groupes de contrôle sentaient qu'ils avaient peu de choix ($p < .01$). En outre, seul le groupe de basse dissonance avait l'impression que l'importance de la « deuxième expérience » avait une plus grande significativité que la première ($p < .05$). Par conséquent, les conditions de choix et de justification nécessaires pour tester l'hypothèse de la théorie de la dissonance avaient été satisfaites.

Le tableau I présente les données ayant trait à l'évaluation subjective de la douleur infligée par le choc-échantillon dans chaque partie de l'expérience. Le groupe de basse dissonance, tout comme le groupe contrôle qui subit d'un bout à l'autre un choc élevé, ne manifeste qu'une diminution mineure, due à l'adaptation. Le groupe contrôle, transféré du haut niveau de choc au niveau modéré, manifeste un transfert correspondant dans la perception de la douleur, transfert qui est tout à fait véridique. Nous fixons notre attention sur le groupe de haute dissonance, qui déclare que le même choc à un niveau élevé est moins douloureux après l'engagement à subir davantage de chocs. Le groupe contrôle haut-moderé diffère de tous les autres ($p < .01$), alors que le groupe de haute dissonance diffère des groupes contrôle haut-haut et de basse dissonance ($p < .10$).

[167]

TABLEAU 1.
*Douleur moyenne perçue en liaison
 avec le niveau effectif de choc physique **

<i>Choc moyen (en volts)</i>	<i>Douleurs perçues (valeurs exprimées sur une échelle arbitraire)</i>		
	<i>1^{re} partie de l'expérience**</i>	<i>2^o partie de l'expérience**</i>	<i>Différence</i>
	Groupe de basse dissonance (20)		
38.0	49.4	47.6	- 1.8
	Groupe de haute dissonance (20)		
49.5	46.0	36.8	
	Groupe contrôle haut-moderé (15)		
44.6	46.0		- 9.2
22.0		19.8	- 26.2
	Groupe contrôle haut-haut (15)		
44.3	50.2	47.3	- 2.9

* On utilisait une échelle arbitraire d'intensité de la douleur pour désigner la douleur perçue, et les sujets donnaient des valeurs numériques. Valeurs de l'échelle : 0, pas douloureux ; 20, légèrement douloureux ; 80, extrêmement douloureux ; 100, affreusement douloureux. Dans chaque groupe, le nombre des sujets est marqué entre parenthèses.

** La première partie, avant l'engagement, avait lieu avant que le sujet ne choisisse de continuer l'expérience ; la deuxième partie, après l'engagement, avait lieu une fois le choix fait.

Ainsi, la tendance de réduction de la dissonance prédit une influence au niveau de la verbalisation : de nombreux sujets disaient que le choc « ne fait pas tellement mal ». Mais est-ce que cela a réellement

été moins douloureux, ou bien ne jouaient-ils pas simplement un rôle ? Si, en fait, il y avait eu un changement dans la motivation même de la douleur, il devrait alors y avoir un effet mesurable sur le comportement d'apprentissage, qui est moins soumis à la distorsion consciente, et qui est directement influencé par les différences de la force du stimulus douloureux induisant un état de la douleur.

La figure I révèle - pour les trois groupes contrôle - que le nombre d'essais requis pour atteindre le critère est une fonction du niveau d'intensité du choc ; l'apprentissage est plus médiocre quand le niveau du choc est plus élevé et s'améliore lorsque l'on réduit le niveau du choc. Ces résultats se trouvent, en espèce, représentés par des courbes pour les groupes de dissonance qui se comportèrent de façon identique vis-à-vis de la liste de mots d'entraînement et de celle d'avant la manipulation. À partir de cette ligne de base comparable, les groupes divergent après l'engagement : le groupe de basse dissonance réagit exactement de la même manière que le groupe contrôle haut-haut, tandis que le groupe de haute dissonance améliore sa performance de la même manière que [168] le groupe contrôle haut-moderé, dans lequel on réduit le choc physique de plus de 20 Volts. Ces différences sont significatives sur le plan statistique, même lorsque n'importe quelles différences initiales de la performance d'apprentissage antérieures à l'engagement sont considérées par une analyse de covariance (haute dissonance ou basse dissonance : $t = 2.38$; $p = .01$; groupes contrôle : $t = 2.03$, $p = .05$)²⁹.

²⁹ Les données sont analysées par un programme IBM06V ; l'hypothèse générale est linéaire avec des contrastes.

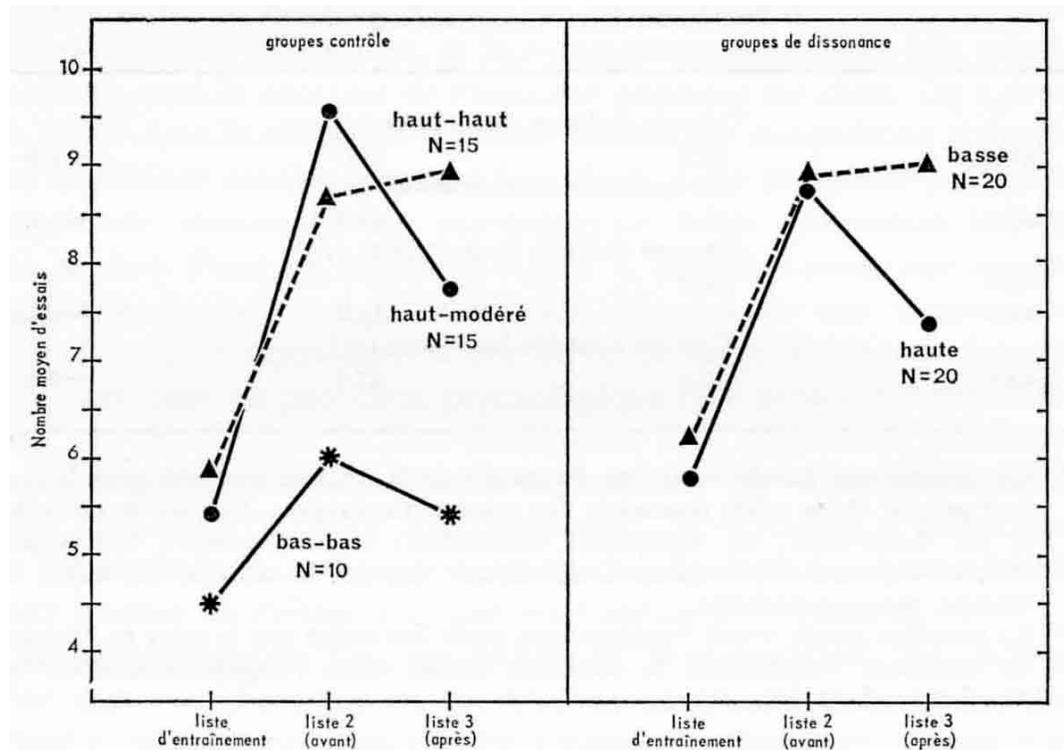


Fig. 1. Nombre moyen d'essais pour atteindre le critère au cours d'une tâche d'apprentissage par anticipation (le nombre est d'autant plus grand que l'apprentissage est plus médiocre).

Ces effets de groupes moyens ne sont pas dus à un petit nombre de sujets extrêmes puisque 70% du groupe de haute dissonance et 60% du groupe contrôle haut-modéré s'améliorèrent, tandis que dans les groupes de basse dissonance et contrôle haut-haut, il n'y a d'amélioration que pour 40% et 33% respectivement. Cet effet se manifeste d'une manière statistiquement significative à travers un certain nombre d'analyses différentes des performances d'apprentissage. Ainsi, il nous a été possible, grâce à des manipulations cognitivo-verbales, d'amener la performance d'apprentissage des sujets en haute dissonance sous un degré de contrôle équivalent à celui qui avait été possible avec le groupe contrôle haut-modéré, par l'utilisation de variations dans l'intensité du choc.

Tournons-nous maintenant vers les données physiologiques pour déterminer si les changements notés ci-dessus à propos des cognitions

[169] et de l'apprentissage s'appliquent à la composante non cognitive de la douleur. La figure 2 présente les données de la résistance galvanique moyenne de la peau (R.G.P.) pour chacun des quatre principaux groupes, en soustrayant la R.G.P. d'un sujet à chacun des trois premiers chocs de la liste 2, de chacun des trois premiers chocs de la liste 3. Ces résultats sont nettement en parallèle avec ceux qui ont été obtenus à chacun des deux autres niveaux de l'analyse. Le groupe contrôle auquel on a donné un choc élevé d'un bout à l'autre de l'expérience manifeste un accroissement de sa capacité physiologique à réagir aux chocs, tandis que, comme prévu, l'abaissement de l'intensité du choc pour le groupe contrôle haut-moderé produit une diminution de la R.G.P. Ce qui est spectaculaire cependant, c'est le fait que le groupe de basse dissonance reflète une fois encore le groupe contrôle haut-haut, tandis que le groupe de haute dissonance se comporte physiologiquement comme si les chocs (d'intensité constante) étaient moins douloureux après l'engagement qu'ils ne le paraissaient avant ($F = 3,05, p < .05$; haute ou basse dissonance : $t = 2.00, p < .05$; groupes contrôle : $t = 2.24, p < .05$). Ces différences demeurent significatives même après avoir

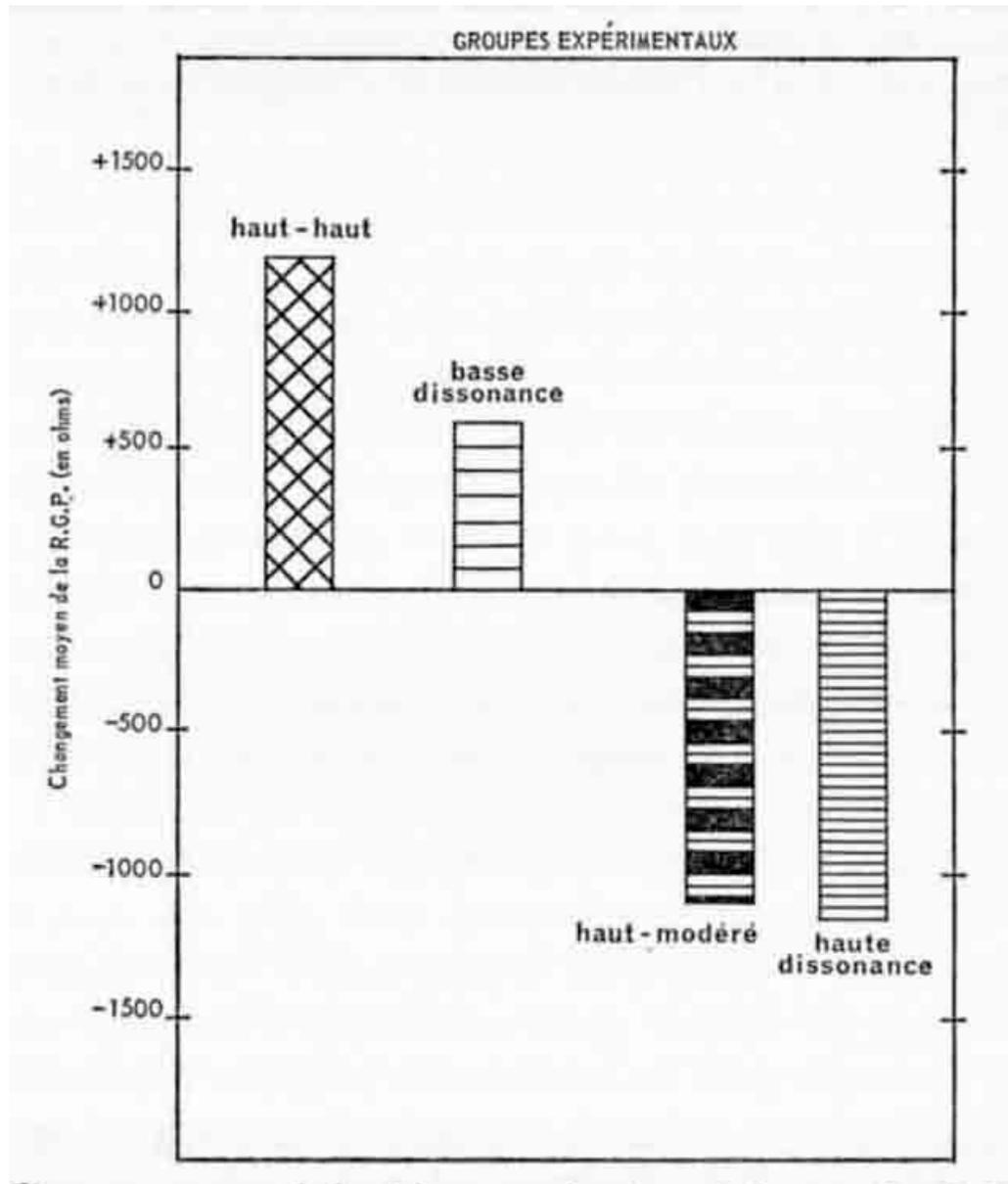


FIG. 2. Différence moyenne de la résistance galvanique de la peau (R.G.P.) exprimée en ohms, allant des trois premiers chocs dans la liste de mots 2 (avant l'engagement) jusqu'aux trois premiers chocs dans la liste de mots 3 (après l'engagement). Les valeurs négatives indiquent une réduction de la R.G.P., tandis que les valeurs positives indiquent un accroissement.

[170]

covarié les changements de la résistance de base de la peau.

Nous avons présenté une recherche qui semble valider une position dérivée de la théorie de la dissonance cognitive, selon laquelle, sous l'effet d'une justification minimale, l'engagement volontaire à adopter un comportement qui est contradictoire avec un état de motivation peut effectivement limiter l'impact de cette motivation sur le comportement. Des études récentes effectuées dans notre laboratoire et ailleurs³⁰ nous conduisent à penser qu'il est possible de démontrer ce contrôle motivationnel dans le vaste domaine des besoins primaires et socialement acquis.

Traduit par Dominique O'Corness

Références

BREHM J., COHEN A.R. *Explorations in cognitive dissonance*. New York, Wiley, 1962.

CARSON R. C. « Intralist similarity and verbal note learning performance of schizophrenic and cortically damaged patients. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1958-17, 99-106.

FESTINGER L. *A theory of cognitive dissonance*. Evanston (Ill.), Row, Peterson, 1957.

HAAS H., FINK H., HARTFELDER G. « Das Placeboproblem. » In : *Fortschr. Arzneimittelforsch.*, 1959, 1, 279. Extraits traduits in : *Psychopharmacol. Serv. Center Bull.*, 1963, 9, 1.

³⁰ Ces recherches ont été financées par une donation de la N.S.F. (GS-226) à l'université de New York (P.G. Zimbardo, principal chercheur), et représentent une partie d'un projet plus vaste mis en route par A.R. Cohen avant sa mort, survenue récemment. Un exposé plus complet de cette étude est en préparation et se présentera sous forme de monographie publiée par Scott, Foresman & Company, Chicago.

[171]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Deuxième partie : Dissonance cognitive

11

“Quelques restrictions à la théorie
de la dissonance cognitive.” *

Par **ANDRZEJ MALEWSKI**

**La réduction de la dissonance
et autres conséquences**

[Retour à la table des matières](#)

Commençons par trois situations auxquelles jusqu'ici on a appliqué le plus souvent la théorie de la dissonance. L'une de ces situations est celle qui se produit immédiatement après une prise de décision. Festinger attribue à la dissonance les tendances qui dans le comportement augmentent l'attrait de ce qui a été choisi et diminuent celui des options rejetées, aussi bien que la recherche d'information prouvant la justesse de la décision adoptée. Mais il faudrait considérer que ces réponses renforcent l'estime que l'on a de soi. Savoir que la décision était sage et correcte satisfait l'amour-propre.

Une autre application de la théorie de la dissonance concerne la situation dans laquelle le comportement des personnes est en désaccord

* Article paru dans *Bulletin du C.E.R.P.*, 1964, XIII, 2, 101-109.

avec leur propre conviction, soit par peur, soit afin d'obtenir certains gains. Changer ses convictions personnelles, pour les accorder à un comportement explicite : obtenir une augmentation de gains ou éviter des ennuis, constituent, selon Festinger, les conséquences de la dissonance. Nous pouvons néanmoins indiquer une autre fonction de ces réactions : défendre la conviction qu'on est une personne honnête, incorruptible, à principes. Ce genre de convictions satisfait l'amour-propre de bien des gens dans notre situation culturelle. Tout ce qui tend à protéger notre amour-propre est payant.

Un autre domaine d'application de la théorie de la dissonance est celui où l'individu affronte, directement ou non, des vues qui sont en conflit avec les siennes. Changement dans ses propres opinions, effort pour convaincre autrui, rejet ou mépris de ceux qui défendent opiniâtrément des vues opposées, recherche d'informations en accord avec [172] les opinions défendues sont tous des exemples de conduites expliquées par la théorie de la dissonance. Mais une fois de plus on est en droit de dire que toutes ces conduites servent à défendre le point de vue personnel, à se convaincre qu'il est juste. De telles manières de voir satisfont évidemment l'amour-propre, et toute chose le protégeant est utile.

De ce qui vient d'être dit, on peut conclure :

- a) De nombreux faits expliqués par la théorie de la dissonance pourraient l'être tout aussi bien par l'influence d'un autre type de motivation ;
- b) De nombreux comportements pouvant réduire la dissonance entraînent un autre bénéfice : le renforcement de l'amour-propre. On peut observer également des modes de comportement qui peuvent être avantageux non seulement par la réduction de la dissonance, mais parce qu'ils diminuent la peur, entraînent l'approbation sociale.

Si on admet comme correctes les conclusions précédentes, on peut alors distinguer trois types de situations :

- 1) Le comportement réduit la dissonance et procure en même temps une autre satisfaction ;
- 2) Le comportement réduit la dissonance mais sans procurer d'autre satisfaction ou sanction ;
- 3) Le comportement réduit la dissonance mais entraîne en même temps une conséquence défavorable.

Les conséquences des deux dernières situations sont particulièrement importantes dans la vérification de la théorie de la dissonance et dans la détermination exacte de son champ d'application. Nous présenterons au cours de cet article trois expériences qui ont trait à des situations dans lesquelles la réduction de la dissonance exige l'acceptation d'une opinion désagréable à l'amour-propre et le rejet de l'opinion opposée. Supposons que le besoin d'harmonie cognitive et l'amour-propre se manifestent en même temps ; alors peut se produire un conflit entre eux.

Considérations théoriques sur l'acceptation d'opinions qui réduisent la dissonance mais heurtent l'amour-propre

Les expériences mentionnées ci-dessus concernent les rapports entre l'opinion que l'on a de soi-même et l'adoption ou le rejet d'opinions agréables ou désagréables à l'amour-propre. On peut distinguer quatre possibilités :

- 1) Une personne ayant une auto-évaluation positive reçoit une information désagréable pour son amour-propre. Cette information produit de la dissonance et tend à diminuer l'opinion qu'elle a d'elle-même (- -).

[173]

- 2) Une personne ayant une auto-évaluation négative reçoit une information qui est également désagréable. Cette information ne

produit pas de dissonance mais sape l'opinion qu'elle a d'elle-même (+ -) ³¹.

- 3) Une personne ayant une auto-évaluation positive reçoit une information flatteuse. Cette information ne produit ni dissonance, ni diminution de l'opinion qu'elle a d'elle-même (+ +).
- 4) Une personne ayant une auto-évaluation négative reçoit une information favorable. Cette information produit de la dissonance mais ne sape pas l'opinion qu'elle a d'elle-même (- +).

Des données rigoureuses sur les réactions des sujets dans ces quatre situations ont une importance décisive pour la vérification des propositions fondamentales de la théorie de la dissonance. S'il était possible de montrer que les personnes ayant une auto-évaluation négative rejettent plus souvent l'information flatteuse et moins souvent l'information dépréciative que celles ayant une auto-évaluation positive, il serait difficile alors d'expliquer le phénomène autrement que par la théorie de la dissonance. Ceci constituerait donc une évidence essentielle en faveur du rôle satisfaisant de la réduction de la dissonance.

De plus, de telles données permettraient de préciser l'importance de la réduction de la dissonance en tant que conséquence, comparée à l'augmentation de l'auto-évaluation. S'il apparaissait que les personnes ayant une auto-évaluation négative rejetaient plus souvent l'information flatteuse que l'information dépréciative, il faudrait admettre que l'harmonie cognitive est une satisfaction plus importante que le renforcement de l'opinion de soi. D'autre part, si les personnes ayant une auto-évaluation négative rejetaient plus souvent l'information dépréciative, on serait obligé d'admettre que la valorisation de l'opinion que l'on a de soi-même est plus satisfaisante que la cohérence des opinions. Enfin, si les personnes ayant une auto-évaluation négative rejetaient aussi fréquemment l'information flatteuse que l'information dépréciative, il faudrait admettre qu'il est possible de faire une meilleure prédiction en tenant compte des satisfactions dues à la fois à la réduction de la dissonance et au renforcement de l'amour-propre qu'en se fondant sur l'action d'un seul de ces deux types de satisfactions.

³¹ Le signe (-) signifie désagrément, le signe (+) satisfaction.

Données expérimentales sur l'adoption d'opinions qui produisent de la dissonance mais sont flatteuses pour le sujet

La première de ces expériences avait trait aux conséquences de la prise de décision (Malewski, 1962). Nous avons postulé que pour les sujets ayant une auto-évaluation négative toute information indiquant que [174] leur choix était approprié et correct se trouverait en dissonance avec le caractère négatif de leur jugement sur eux-mêmes. Par contre, pour les sujets à auto-évaluation positive, toute information indiquant qu'ils avaient fait un choix malheureux produirait de la dissonance. Une des façons par laquelle peut être réduite la dissonance produite après la prise de décision est de changer l'attrait des options choisies et rejetées. Si ces postulats sont vrais, il s'ensuit que, chez les sujets à auto-évaluation positive, la dissonance sera éliminée en augmentant l'attrait relatif de l'opinion choisie. Par contre, chez les sujets à auto-évaluation négative, la dissonance sera éliminée en diminuant l'attrait de l'option choisie.

On a effectué une recherche auprès de 53 filles de onze à quatorze ans qui passaient un mois dans un camp de vacances. Pour recueillir des données sur l'attrait des options choisies, on montrait à chaque sujet 8 objets et on leur demandait de les classer par ordre de préférence. On leur donnait également le choix entre 2 objets. Ces objets étaient toujours les quatrième et cinquième de leur classement. Une fois le choix fait, on demandait aux jeunes filles d'ordonner à nouveau les objets.

Il a évidemment été plus difficile de recueillir des données sur l'auto-évaluation. On postulait que l'opinion qu'un sujet a de lui-même dépend largement de l'opinion que les autres ont de lui. À partir de ceci, on pouvait penser que les filles recevant un grand nombre de choix sociométriques et un petit nombre de choix sans réciprocité avaient une meilleure opinion d'elles-mêmes que celles présentant les caractéristiques contraires.

Nous avons supposé aussi que les jeunes filles qui, selon les autres, montraient une forte motivation à la réussite et au commandement avaient en général une meilleure opinion d'elles-mêmes. On a utilisé un questionnaire du type « Qui est-ce ? » contenant 30 traits de comportement et de motivation. Parmi ces traits, 6 concernaient la motivation à réussir et 6 la motivation à commander. On demandait à chaque sujet de citer pour chaque trait de caractère le nom de la camarade à laquelle il convenait le mieux.

On a utilisé comme deuxième source d'information un questionnaire comportant 28 traits de caractères différents auquel chaque jeune fille pouvait donner 5 valeurs différentes, de la plus positive à la plus négative. Ces jeunes filles devaient faire une auto-évaluation à partir de ces 28 traits.

Les résultats peuvent être résumés comme suit :

- a) Sur l'ensemble du groupe étudié, l'attrait moyen de l'objet choisi augmente et celui des objets rejetés diminue une fois la décision prise. Ce résultat est conforme à l'analyse de Festinger et aux données de Brehm mais les différences obtenues ne sont pas très importantes (.23 et .18).
- b) Ces différences étaient considérablement plus grandes parmi les sujets à auto-évaluation positive (.65 et .63 respectivement).

[175]

Les jeunes filles avec un grand nombre de choix sociométriques, ainsi que celles qui possédaient d'après leurs camarades de fortes motivations à la réussite et au commandement, montraient une tendance marquée à accroître l'attrait de l'objet choisi et à diminuer celui de l'objet rejeté. De plus, cette tendance est plus forte parmi ce groupe que dans la population totale. Ce résultat s'accorde entièrement avec l'hypothèse selon laquelle apprendre que le choix était mauvais ne produit de la dissonance que parmi les personnes à auto-évaluation positive.

- c) Les sujets à auto-évaluation négative montraient des tendances également fortes à accroître l'attrait tant de l'objet choisi que de l'objet rejeté.

Cette tendance se retrouve systématiquement chez les sous-groupes suivants :

- 1) Les sujets ayant reçu un petit nombre de choix sociométriques.
- 2) Ceux ayant fait un grand nombre de choix sociométriques sans réciprocité.
- 3) Les sujets ne possédant pas, selon leurs camarades, une forte motivation à la réussite.
- 4) Ceux ne possédant pas, selon leurs camarades, une forte motivation à commander.

Il y a cependant une exception aux résultats précédents : l'augmentation de l'attrait de l'objet rejeté était la tendance dominante chez les sujets à statut sociométrique bas, qui s'évaluaient eux-mêmes de façon défavorable.

Ainsi se vérifie le postulat que la plupart des résultats concernant des sujets présentant une auto-évaluation que l'on peut supposer négative ne peuvent être expliqués par la satisfaction obtenue sous forme de réduction de dissonance. S'il s'agissait uniquement de ce genre de conséquence, le sujet à auto-évaluation négative ressentirait un attrait accru pour l'objet rejeté et un attrait moindre pour celui qu'il a choisi. Néanmoins, avant de conclure qu'un autre type de satisfaction s'oppose à celui de la réduction de la dissonance, j'aimerais étudier les résultats d'une autre expérience.

L'expérience réalisée par mon collègue J. Grzelak (1962) étudie la façon dont les sujets expliquent leurs propres succès et échecs. On a supposé qu'une information ayant trait à leur grand succès produirait de la dissonance parmi les sujets à auto-évaluation négative, tandis que le contraire serait vrai pour les personnes à auto-évaluation positive. Une manière de réduire cette dissonance est d'expliquer ces résultats par l'intervention de facteurs externes indépendants des capacités

du sujet. Il est possible, en effet, de minimiser l'importance des réussites ou des échecs en les attribuant à des circonstances accidentelles indépendantes des aptitudes individuelles.

L'expérience a été menée auprès de 243 garçons, élèves de 9e et 10e.

[176]

Parmi ceux-ci l'expérimentateur en avait choisi 60 ayant le plus haut statut sociométrique et l'auto-évaluation la plus élevée et 60 ayant les notes correspondantes les plus basses. On s'attendait à ce que ceux du premier groupe aient une auto-évaluation plus positive que ceux du deuxième. Les sujets, groupés par quatre, avaient à résoudre une suite de problèmes. Indépendamment de leurs résultats réels, l'expérimentateur disait à la moitié des garçons à auto-évaluation positive que leurs résultats étaient parmi les meilleurs, et à l'autre moitié que leurs résultats étaient très pauvres comparés à ceux de leurs camarades. On fournissait une information similaire aux garçons à auto-évaluation négative. Quatre situations étaient ainsi créées :

- 1) Auto-évaluation positive + réussite (information favorable ne produisant pas de dissonance).
- 2) Auto-évaluation positive + échec (information défavorable produisant de la dissonance).
- 3) Auto-évaluation négative + réussite (information favorable produisant de la dissonance).
- 4) Auto-évaluation négative + échec (information défavorable ne produisant pas de dissonance).

Les sujets devaient ensuite remplir un questionnaire comprenant une liste de dix facteurs qui pourraient avoir affecté les résultats obtenus. Quelques-uns de ces facteurs avaient trait aux capacités du sujet, les autres concernaient des facteurs externes. On demandait aux garçons d'évaluer chacun de ces facteurs. Leurs réponses permettaient évidemment de construire un indice qui était d'autant plus bas que les sujets indiquaient plus souvent les facteurs indépendants d'eux comme cause de leurs résultats.

Les résultats de cette expérience peuvent être résumés comme suit :

- a) Après avoir pris connaissance de leur réussite (informations favorables) les sujets à auto-évaluation négative attribuaient, plus fréquemment que les sujets ayant une haute opinion d'eux-mêmes, la cause de leur succès à des facteurs externes.
- b) Après connaissance de l'échec (information défavorable), le résultat inverse était observé ; les sujets ayant une haute opinion d'eux-mêmes attribuaient plus souvent aux facteurs externes la cause de leur échec que ceux à auto-évaluation négative.

Les deux résultats confirment la théorie de la dissonance. A vrai dire, aucun autre mobile ne permet de les expliquer.

- c) Les sujets à auto-évaluation positive faisaient appel plus souvent aux facteurs externes pour expliquer leurs échecs que pour expliquer leurs succès.

Ce résultat est également en accord avec la théorie de la dissonance. Le fait d'apprendre de très mauvais résultats produisait de la dissonance chez les sujets ayant une haute opinion d'eux-mêmes. Cette dissonance [177] était éliminée en invoquant, pour expliquer l'échec, des facteurs externes indépendants des personnes impliquées. Mais ce résultat pourrait aussi être expliqué autrement. Il est évident que l'information sur l'échec est désagréable, tandis que celle ayant trait au succès est agréable. Il n'est donc pas surprenant que les personnes ayant une haute opinion d'elles-mêmes fassent un plus grand effort pour diminuer la valeur de l'information défavorable.

- d) Il y avait un manque de différenciation clair et systématique dans la manière d'expliquer le succès et l'échec parmi les personnes à auto-évaluation négative.

Ce manque de différenciation ne peut être expliqué seulement par les conséquences satisfaisantes de la réduction de la dissonance. Si l'on tient compte uniquement de ce type de satisfaction, on devrait s'attendre à ce que les personnes à auto-évaluation négative, expli-

quent plus souvent par des facteurs externes leurs réussites que leurs échecs. Une prédiction exactement opposée pourrait cependant être dérivée de la supposition que le succès est flatteur et l'échec désagréable. Le manque de différenciation peut provenir de l'annulation réciproque de ces facteurs.

Une expérience réalisée par M. Deutsch (1959) a donné des résultats analogues. Cet auteur a étudié la manière dont les sujets formaient leurs opinions sur les personnes qui les évaluaient. On utilisait comme critères l'accord de ces évaluations avec l'auto-évaluation des sujets ou leur caractère positif ou négatif. Une évaluation positive devrait produire de la dissonance chez les personnes à auto-évaluation négative. La situation serait inversée chez les sujets ayant une haute opinion d'eux-mêmes. Une façon de diminuer la dissonance est de déprécier ceux qui ont fait l'évaluation. Une opinion ne coïncidant pas avec l'idée qu'on a de soi-même peut être ignorée si elle vient de quelqu'un considéré comme peu compétent ou inamical.

Le manque de place empêche une description de la méthode de Deutsch. Dans l'article de celui-ci on trouvera tous les renseignements nécessaires. Nous mentionnerons seulement ici que dans son expérience, à la différence des expériences présentées plus haut, l'auto-évaluation n'avait trait qu'à un seul aspect : l'apport du sujet aux résultats obtenus par le groupe. Il faut ajouter que l'auto-évaluation était faite à travers une manipulation expérimentale.

En résumé, cette expérience montre que :

- a) Parmi les sujets ayant obtenu des notes favorables, ceux qui présentaient une auto-évaluation négative avaient une plus forte tendance à déprécier l'auteur supposé de l'appréciation que ceux qui présentaient une haute opinion d'eux-mêmes.
- b) On observe le phénomène contraire parmi ceux qui avaient obtenu des appréciations défavorables : les sujets ayant une haute opinion d'eux-mêmes manifestaient une plus forte tendance à déprécier l'auteur de [178] cette appréciation que ceux qui présentaient une auto-évaluation négative.

Ces deux résultats confirment la théorie de la dissonance. Quand le contenu de l'opinion et son caractère plus ou moins

positif sont constants, une appréciation d'autrui en désaccord avec les auto-évaluations produit de la dissonance et incite à sa réduction par l'attribution de traits et de mobiles défavorables à son auteur. Ceci constitue une confirmation importante de la théorie de la dissonance puisque ces résultats ne pourraient pas être expliqués facilement d'une autre façon.

- c) Parmi les sujets à auto-évaluation positive, ceux qui obtenaient des appréciations favorables avaient une meilleure opinion des auteurs de ces appréciations que ceux qui avaient été notés défavorablement.

Ce résultat est également en accord avec la théorie de la dissonance. Mais cette confirmation de la théorie a une importance moindre que les précédentes, parce qu'il est évident que l'appréciation négative ne produisait pas seulement de la dissonance mais qu'elle était aussi désagréable. Il est reconnu que les réactions qui servent à se protéger des opinions défavorables sont en elles-mêmes agréables.

- d) Les sujets avec une auto-évaluation négative ne présentaient pas de différences claires dans leur manière de juger les auteurs des appréciations favorables ou défavorables.

Ce résultat ne pouvait être prédit en tenant compte seulement de la satisfaction obtenue par la réduction de la dissonance. La considération exclusive de ce type de satisfaction conduirait à attendre de la part des sujets à auto-évaluation négative une dépréciation des juges qui ont émis une opinion favorable à leur égard, parce que ceci réduirait la dissonance.

Cependant, en supposant que l'approbation sociale est satisfaisante, on pourrait attendre des résultats exactement opposés, c'est-à-dire des opinions plus flatteuses à l'égard des juges ayant donné des appréciations positives qu'à l'égard de ceux ayant émis des opinions défavorables.

Il est donc possible de conclure que l'absence de différences claires et systématiques est due à l'influence des deux facteurs en conflit.

Résumé et conclusions

J'ai indiqué au début de cet article que beaucoup de formes de comportement qui conduisent à la réduction de la dissonance ont aussi d'autres conséquences.

La théorie de la dissonance n'est donc pas la seule explication possible d'un tel comportement. Deux questions ont ainsi été soulevées :

- 1) La théorie de la dissonance est-elle indispensable pour expliquer les résultats obtenus dans les recherches ?

[179]

- 2) La dissonance provoque-t-elle toujours des efforts tendant à la réduire ?

Toutes les expériences présentées ci-dessus semblent indiquer que les personnes à auto-évaluation négative rejettent plus souvent l'information favorable que celles ayant une haute opinion d'elles-mêmes, tandis que les sujets à auto-évaluation positive rejettent plus souvent l'information désagréable. Il me semble que ces résultats ne peuvent être expliqués aisément que par la théorie de la dissonance. Ils fournissent donc une preuve assez importante en faveur de l'hypothèse que la réduction de la dissonance est une conséquence satisfaisante.

Un autre résultat de ces expériences était que les sujets à auto-évaluation négative rejetaient aussi fréquemment l'information favorable, c'est-à-dire dissonante, que l'information désagréable, c'est-à-dire en accord avec leur propre évaluation. Ces résultats font penser que les situations provoquant de la dissonance ne produisent pas toujours un comportement tendant à réduire celle-ci. Un comportement qui réduit la dissonance peut avoir en même temps des conséquences sous forme de punition. Dans ce cas les prédictions faites à partir de la théorie de la dissonance peuvent être infirmées. Ceci ne signifie pas que l'élimination ou la réduction de la dissonance cognitive ne soit pas satisfaisante, mais seulement qu'une autre conséquence peut s'opposer

à la manifestation d'un comportement conduisant à la réduction de la dissonance. En d'autres termes, si l'on veut faire des prédictions spécifiques à partir de la théorie de la dissonance, il faut voir si la conduite tendant à réduire la dissonance n'entraîne pas certains désagréments. Autrement, la prédiction risque d'être erronée. L'examen des autres satisfactions et désagréments possibles nous permet souvent de faire une prévision beaucoup plus exacte.

À mon avis, l'importance des apports de la théorie de la dissonance aux sciences du comportement vient de ce qu'elle montre que la réduction de la dissonance est satisfaisante, de ce qu'elle analyse les facteurs dont dépend l'amplitude de la dissonance et de ce qu'elle décrit des manières apparemment diverses mais fonctionnellement équivalentes de la réduire. Les propositions fondamentales de la théorie de la dissonance qui dépassent nettement le sens commun ont conduit à de nombreuses découvertes. Mais, une fois de plus, on doit se rappeler que la réduction de la dissonance n'est qu'une conséquence satisfaisante parmi, de nombreuses autres possibles.

On peut dire que tout ceci a été formulé par Festinger (1957, p. 24 et suiv.). Bien sûr, il a avancé dans ses travaux que la réduction de la dissonance peut rencontrer une résistance provenant, entre autres, de différents mobiles (*ibid*, pp. 25-26) et que la théorie de la dissonance serait inutile si d'autres théories rendaient compte de tous les phénomènes qu'elle explique.

[180]

Cependant, en expliquant un grand nombre de faits par le besoin de réduire la dissonance, Festinger a souvent négligé d'autres motifs de satisfaction et d'autres explications possibles ³². Son livre sur la théorie de la dissonance semble supposer que le comportement visant à réduire la dissonance doit se manifester, même s'il implique un certain désagrément, comme par exemple la peur (p. 149-235). D'ailleurs, Festinger a reconnu lui-même qu'il avait ignoré dans son livre le rôle des autres motivations ³³.

³² Voir par exemple l'explication des résultats de l'étude d'Heidsdorf et Cantville, « A theory of cognitive dissonance ».

³³ « Au cours de ce livre, nous avons peu ou rien dit sur la motivation. La dissonance elle-même peut évidemment être considérée comme un facteur moti-

Dans cet article, on a étudié plus spécialement les situations dans lesquelles la réduction de la dissonance demande l'acceptation d'opinions défavorables et le rejet des opinions flatteuses. De telles situations se produisent lorsque des personnes à auto-évaluation reçoivent une information qui leur est favorable. J'ai essayé de montrer que, dans ce cas, le besoin de réduire la dissonance et l'amour-propre joue ensemble, leurs effets pouvant s'annuler. Mais si l'importance de la satisfaction fournie par la réduction de la dissonance dépasse celle du désagrément à admettre un jugement peu flatteur, alors la tendance à rejeter les appréciations favorables sera la plus forte. Cet effet s'est manifesté une seule fois dans les expériences décrites : parmi les sujets chez lesquels l'attrait des objets rejetés augmentait à la suite de la décision.

Dans cet article, on a essayé d'intégrer deux points de vue extrêmes : celui des auteurs qui, comme P. Lecky (1945), F. Heider (1953) et M. Deutsch (1959, pp. 95-97), pensent que les sujets à auto-évaluation négative se défendent toujours des jugements qui leur sont favorables et celui qui, avec Adler, soutient que les sujets voudront toujours renforcer leur amour-propre. Il s'avère que chacune de ces deux positions faisait ressortir un mobile important tout en sous-estimant l'autre.

Bien qu'elle semble plausible, je ne pense pas que la position défendue dans cet article ait été suffisamment vérifiée. On peut objecter que les expériences n'ont pas réussi à distinguer les personnes présentant réellement une auto-évaluation négative. Si tel avait été le cas, leur tendance dominante aurait été de rejeter les appréciations favorables. Je n'ai pas démontré que cette supposition était fautive ; d'autres expériences et analyses seraient nécessaires. Mais comme il n'est pas facile de recueillir un matériel non équivoque concernant l'auto-évaluation, il semble indiqué d'étudier une situation aux résultats plus significatifs. Par exemple, il serait intéressant d'étudier des situations dans lesquelles [181] le comportement qui réduit la dissonance augmente en même temps la peur. Je pense qu'il serait également utile de vérifier si les personnes qui ne plient pas aux pressions extérieures,

vant mais il y a de nombreux autres mobiles qui peuvent jouer chez les gens et nous avons évité la question des rapports entre ces motivations et l'exigence de réduction de la dissonance. »

et se conduisent en accord avec leurs propres convictions, tendent à amplifier ou à déprécier les désagréments ou la satisfaction impliquée. La première de ces réactions satisferait l'amour-propre, la deuxième réduirait la dissonance. Les données sur ces situations aideraient à peser l'importance relative de satisfactions contradictoires.

Références

DEUTSCH M. « Reactions to evaluations by others as influenced by self-evaluations. » *Sociometry*, 1959, 22, 2, 93-112.

FFSTINGER L. *A theory of cognitive dissonance*. Evanston (Ill.), Row, Peterson, 1957.

FESTINGER L. « The motivating effect of cognitive dissonance. » In : G. LINDZEY (ed.). *Assessment of human motives*. New York, Holt, Rinehart, 1959.

GRZELAK J. *The influence of positive and negative self-evaluation on the explanations of one's successes and failures*. Thèse non publiée, Université de Varsovie, 1962.

HEIDER F. *The psychology of interpersonal relations*. New York, J. Wiley, 1953.

LECKY P. *Self-consistency : A theory of personality*. New York, Island Press, 1945.

MALEWSKI A. « The influence of positive and negative self evaluation on post decision dissonance. » *The Polish Sociol. Bull.*, 1962, n° 3-4 (5, 6), 39-49.

[182]

[183]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Deuxième partie : Dissonance cognitive

12

“Exposition à une information
se rapportant à une décision prise.” *

Par DANUTA EHRLICH/ ISAIAH GUTTMAN
PETER SCHONBACH/ JUDSON MILLS

Traduit par Dominique O’Corness

[Retour à la table des matières](#)

Dans quelles conditions des personnes s'exposeront-elles volontairement à une information ? C'est une question théorique et pratique importante pour ceux qui s'intéressent aux processus d'information sociale. Il est un fait largement accepté suivant lequel le public des mass media est, en grande partie, auto-sélectionné. Cependant, il y a eu peu de spécification rigoureuse ou de recherches systématiques concernant les variables liées au fait de rechercher ou d'éviter une information nouvelle. Festinger (1955) a proposé récemment une théo-

* Version française de l'article « Post-decision exposure to relevant information ». *Journal of Abnormal Social Psychology*, 1957, 54, 1, 98-102. Publié avec l'autorisation de l'American Psychological Association, Washington.

Ces recherches ont été réalisées sous la direction du Dr Leon Festinger, pendant que les auteurs suivaient son séminaire pour élèves diplômés à l'Université de Minnesota. Ils le remercient pour ses nombreux conseils et ses critiques constructives. Cette étude faisait partie également d'un programme de recherche du Laboratoire de Recherches en Relations Sociales.

rie fournissant des prédictions définies concernant l'exposition sélective à une information qui suit des décisions, l'objectif de cette étude étant de tester plusieurs d'entre elles. Avant d'énoncer ces prédictions spécifiques, nous résumerons brièvement les principaux traits de la théorie de Festinger.

Cette théorie a trait aux relations entre les éléments cognitifs : ce qu'une personne connaît sur elle-même ou sur son environnement.

Par exemple, le fait de savoir que l'on se rendra à un pique-nique est une cognition sur son propre comportement ; le fait de savoir qu'il pleut est une cognition sur l'environnement. Les éléments cognitifs peuvent être soit consonants, soit dissonants, soit encore sans rapport entre eux. Un élément comportemental est consonant avec un élément environnemental si, considérant ces éléments isolément, l'élément comportemental s'accorde avec l'élément environnemental ; il serait dissonant si, pris isolément, ils ne s'accordaient pas. Ainsi le fait de savoir [184] qu'il pleut est d'ordinaire dissonant avec le fait de partir en pique-nique, consonant avec le fait de rester chez soi.

Suivant cette théorie, la présence d'un état de dissonance fait naître une pression tendant à la réduire ou à l'éliminer. La force de ces pressions est fonction du taux de cette dissonance. La théorie énonce également que le taux de dissonance, et par suite la pression tendant à la réduire, est d'autant plus grande que l'importance ou la valeur des éléments impliqués est grande.

Le taux total de dissonance entre l'élément comportemental et l'ensemble des éléments environnementaux pertinents, en admettant qu'ils soient tous de même importance, est égal à la proportion d'éléments dissonants dans cet ensemble. Pour réduire sa dissonance, une personne peut ajouter de nouveaux éléments environnementaux consonants avec son comportement. Ainsi la théorie prédit que les personnes qui éprouvent un état de dissonance cherchent, en général, une information capable d'introduire de nouveaux éléments consonants.

Lorsqu'une personne prend une décision, un élément comportemental correspondant est constitué, et les cognitions de cette personne sur les alternatives parmi lesquelles elle a fait un choix sont alors consonantes ou dissonantes avec cet élément. Tous les aspects favorables des alternatives non choisies et les aspects défavorables de celles qui ont été choisies sont dissonants avec ce choix. L'apparition de dis-

sonance est donc le résultat commun des décisions. Par conséquent, lorsqu'elle a fait son choix, la personne a tendance, suivant cette théorie, à s'exposer à une information qu'elle perçoit comme susceptible de confirmer sa décision et à éviter une information susceptible de favoriser les alternatives non choisies.

Par exemple, l'achat d'une nouvelle voiture représente habituellement pour une personne une décision plutôt importante. Le possesseur d'une nouvelle voiture devrait éprouver une dissonance considérable immédiatement après l'acquisition de son automobile ; toutes les « bonnes » caractéristiques des marques qu'il a envisagé d'acheter mais qu'il n'a pas achetées et toutes les « mauvaises » caractéristiques de la marque qu'il a achetée sont dissonantes à présent avec le fait qu'il est en possession de sa voiture. Il devrait également essayer de réduire cette dissonance. En cas de dissonance après la décision, les sources d'information confirmant la décision peuvent aisément se trouver. Étant donné que la publicité automobile ne donne que des arguments favorables, le propriétaire d'une nouvelle voiture a un moyen d'obtenir une information qui confirme son choix et qui réduit par là même sa dissonance : c'est celui de lire la publicité se rapportant à la marque de sa voiture. Par ailleurs, la lecture d'une publicité sur d'autres voitures peut accroître sa dissonance.

Les hypothèses spécifiques de l'étude étaient les suivantes :

[185]

- a* Après une décision, les personnes ont tendance à rechercher une information réduisant la dissonance. Ainsi, les propriétaires de nouvelles voitures liront la publicité concernant leurs propres voitures plus souvent que, premièrement, celle des voitures qu'ils ont envisagé d'acheter mais qu'ils n'ont pas achetées, deuxièmement, celle des autres voitures, non envisagées dans leur choix.
- b*) Après une décision, les personnes ont tendance à éviter une information capable d'accroître leur dissonance. Ainsi les possesseurs de nouvelles voitures liront moins souvent la publicité des voitures qu'ils ont envisagé d'acheter que celle des autres voitures.

- c) La dissonance intervenant après une décision est, en général, réduite au bout d'un certain temps. Ainsi, ces tendances sélectives dans la lecture des placards publicitaires ne se manifesteront pas chez les propriétaires de voitures anciennes.

La théorie prédit d'autres conséquences s'il existe un état de dissonance après la décision ; il se pourra, par exemple, qu'il y ait des changements dans les notes de désirabilité données aux alternatives choisies ou non choisies (recherches de Brehm, 1956). Nous nous limiterons ici à l'exposé de l'effet de la prise de décision sur l'exposition à l'information.

Méthode expérimentale

Cent vingt-cinq sujets masculins, habitant Minneapolis et sa banlieue, propriétaires d'une automobile de l'une des huit marques populaires, furent interviewés au cours d'un « examen d'ensemble sur la publicité », un rendez-vous ayant été préalablement fixé par téléphone. Parmi ceux qui répondirent, soixante-cinq étaient propriétaires de nouvelles voitures ; ils étaient choisis au hasard sur une liste de véhicules automobiles à immatriculations récentes, datant de quatre à six semaines avant la date de l'interview. Les soixante autres interviewés possédaient des voitures fabriquées en 1952 (trois ans avant que l'étude ne fût réalisée) ou antérieures et furent sélectionnés à partir de l'annuaire téléphonique de Minneapolis. (En fait, un tiers environ des possesseurs de voitures anciennes avaient acheté leur voiture après 1952 ; cependant aucun achat n'avait été fait l'année où l'étude fut menée.) Le nombre de propriétaires des différentes marques de voitures était approximativement le même dans les deux groupes.

Au cours de l'interview :

- a) On demandait à chaque interviewé de se souvenir des affiches de publicité automobile qui l'avaient particulièrement frappé et de dire où et quand il avait vu cette publicité, si son impression

était favorable ou non, et combien il en avait lues (données de rappel).

- b) On montrait à chacun des numéros de revues populaires qui avaient [186] paru quatre semaines ou moins avant l'interview (après que les possesseurs de nouvelles voitures aient pris leurs décisions), et des exemplaires de l'un des deux quotidiens de Minneapolis parus sept jours avant l'interview. On retenait uniquement les publications que l'interviewé disait lire régulièrement. Pour chaque numéro, on demandait à l'interviewé s'il l'avait vu ; si oui, on lui montrait chaque placard de publicité automobile contenu dans le numéro, on lui demandait s'il avait remarqué la publicité, s'il répondait d'une manière affirmative on lui demandait alors s'il avait « lu en entier », « lu en partie » ou s'il avait simplement « jeté un coup d'œil dessus » (données de reconnaissance).
- c) On présentait à chacun huit grandes enveloppes ordinaires portant les noms des huit marques populaires. On disait à l'interviewé que l'on désirait connaître ses réactions à quelques « nouvelles annonces de publicité automobile » et on lui demandait de choisir deux des enveloppes pour qu'il lise et commente les articles qu'elles contenaient (données de l'enveloppe).

À la fin de l'interview, on demandait à l'interviewé de nommer d'autres marques qu'il avait « envisagées sérieusement » avant de se décider pour l'achat de sa voiture actuelle.

Résultats

Pour qu'une personne sélectionne une information, il doit y avoir une certaine probabilité pour que cette information réduise sa dissonance. Ainsi, les possesseurs de nouvelles voitures doivent-ils d'abord reconnaître qu'une marque particulière fait l'objet d'une publicité, autrement dit, ils doivent au moins remarquer le placard publicitaire.

Par conséquent, on calculait pour chaque interviewé séparément le pourcentage des placards publicitaires qu'il avait lus et qu'il avait re-

marqués pour sa propre voiture, les voitures dont il avait envisagé l'achat, les autres voitures non incluses dans son choix, et également pour les voitures dont il avait envisagé l'achat. (Les catégories « lu en entier » et « lu en partie » furent combinées, car trop peu de placards publicitaires étaient indiqués comme étant lus en entier pour qu'une analyse séparée fût possible ; les résultats sont fondamentalement les mêmes pour ces catégories.) Les pourcentages pour les deux groupes et pour le nombre (N) d'interviewés sont exprimés dans le tableau I qui contient également le pourcentage de placards publicitaires remarqués parmi ceux qui avaient été montrés.

On peut voir, tableau I, que les propriétaires d'une nouvelle voiture lisent la publicité de leur propre marque plus souvent que celle des voitures « envisagées » et autres. Ces différences n'apparaissent pas chez les possesseurs de voitures anciennes ; en fait la différence entre la lecture [187] de la publicité ayant trait à sa propre voiture ou à la voiture « envisagée » s'établit dans la direction opposée. Cependant il est évident, d'après le tableau 1, que les possesseurs de nouvelles voitures ne lisent pas moins souvent la publicité ayant trait aux voitures « envisagées » que celle des autres voitures. En fin de compte, il est clair que la lecture de placards publicitaires est, en général, plus répandue chez les propriétaires de nouvelles voitures.

TABLEAU I. *Pourcentages moyens de placards publicitaires remarquables et de placards publicitaires lus parmi ceux qui furent remarquables. (Le nombre (N) * d'interviewés apparaît entre parenthèses)*

<i>Marque faisant l'objet d'une publicité</i>				
<i>Propriétaires de voitures</i>	<i>Possédée</i>	<i>Dont l'achat est envisagé</i>	<i>Autre</i>	<i>Dont l'achat est envisagé + Autre</i>
<i>Pourcentage de placards remarquables</i>				
Nouvelle	70 (52)	66 (50)	46 (64)	48 (64)
Ancienne	66 (51)	52 (31)	40 (60)	41 (60)
<i>Pourcentage lu parmi les placards remarquables</i>				
Nouvelle	67 (47)	39 (46)	34 (64)	35 (64)
Ancienne	41 (44)	45 (20)	27 (57)	30 (57)

* Le nombre (N) d'interviewés est réduit parce que, dans certains cas, un certain type de publicité n'apparaissait pas dans les numéros présentés ou parce qu'aucun des placards qui s'y trouvaient ne fut remarqué. Ils sont à nouveau réduits parce que tous les interviewés ne donnèrent pas à certaines voitures la mention « achat sérieusement envisagé ».

La significativité de ces différences a été déterminée par le test du signe. Pour chaque interviewé, le signe a été calculé en comparant le pourcentage de placards publicitaires lus dans les différentes catégories, et le test a été effectué sur cette distribution des signes en utilisant les valeurs critiques données dans l'ouvrage de Mosteller et Bush (1954). Les résultats de ces comparaisons sont clairement exprimés dans le tableau II qui montre que les différences apparentes dans le tableau I sont significatives. Les propriétaires de nouvelles voitures lisent, significativement, plus de publicité sur leur propre voiture que sur les voitures « envisagées » et les autres voitures. Aucune des autres comparaisons [188] ne donne de différences significatives. On constate que le nombre (N) d'interviewés a été réduit à nouveau, parce que ces comparaisons n'étaient pas possibles pour tous.

TABLEAU II. Comparaisons par le test du signe entre le pourcentage des placards publicitaires lus dans les différentes catégories

Propriétaires de voitures			Propriétaires de voitures		
Comparaison	Nouvelles	Anciennes	Comparaison	Nouvelles	Anciennes
% possédant	+ 21	5	% possédant	+ 32	20
moins % envisagé	$p < .01$	n.s.	moins envisagé plus autre	$p < .01$	n.s.
Entre les groupes	$p < .05$	$(X^2 = 3.90)^*$	Entre les groupes	$p < .01$	$(X^2 = 6.89)$
% possédant	+ 31	20	% envisagé	+ 19	10
moins % autre	$p < .01$	n.s.	moins % autre	n.s.	n.s.
Entre les groupes	$p < .03$	$(X^2 = 4.93)$	Entre les groupes : non significatif		

* Corrigé pour la continuité.

La significativité des différences entre les propriétaires des nouvelles et des anciennes voitures a été obtenue par le test de X^2 . Ces résultats sont également exprimés dans le tableau II. La comparaison *possédant* contre *envisagé* va dans la direction prédite puisque $p < .05$. La comparaison *possédant* contre *autre* est significative à un seuil inférieur à .03, et la comparaison, *possédant* contre *envisagé plus autre* est significative au seuil de .01. Il n'y a pas de différence significative pour la comparaison *envisagée* contre *autre*.

Les données concernant la reconnaissance ne valent pas la peine d'être mentionnées ³⁴. On a pu diviser les possesseurs de nouvelles

³⁴ Voir la « discussion » qui rend compte de la pertinence théorique de cette comparaison.

voitures en deux groupes ; ceux qui nommaient moins de deux voitures comme appartenant à la catégorie « dont l'achat est sérieusement envisagé » et ceux qui en nommaient deux ou davantage. Si on examine séparément ces deux groupes, la différence de lecture effectuée par les possédants contre les *envisagés plus autre* est plus grande pour ceux qui envisagent l'achat de plus de deux marques de voitures. Autrement dit, les possesseurs de nouvelles voitures qui nomment plus d'une voiture « envisagée » lisent davantage de publicité ayant trait à leur propre voiture. [189] Pour ces groupes, la différence moyenne de ces pourcentages est de 37 ; celle de l'autre groupe est de 26. La différence entre les deux groupes (test de la médiane (bilatérale) $p = .19$) (12 interviewés sur les 19 qui envisagèrent l'achat de moins de deux voitures étaient au-dessus de la médiane).

Quant aux données concernant l'enveloppe, la différence entre les groupes va dans la direction prédite mais n'est pas significative. 51 possesseurs de nouvelles voitures sur 60 (85%) choisirent une enveloppe concernant leur propre voiture, contre 45 possesseurs de voitures anciennes sur 59 (76%). Dans les deux groupes, manifestement, les interviewés choisissent de lire et de commenter une « nouvelle publicité » concernant leur propre marque bien plus souvent qu'on ne s'y attendrait par l'effet du hasard.

Le nombre de placards publicitaires frappants (données de rappel) lus par les interviewés est trop faible pour que l'analyse de ces données soit possible. (On ne retint évidemment aucun placard publicitaire paru avant la prise de décision des propriétaires de nouvelles voitures ou avant une période de temps comparable pour les propriétaires de voitures anciennes.)

Discussion

Les données provenant de la reconnaissance des placards publicitaires parus dans des publications récentes (après que les possesseurs de nouvelles voitures eurent pris leurs décisions) confirment fortement la prédiction dérivée de la théorie de Festinger selon laquelle, après une décision importante, les personnes recherchent une information consonante. On s'aperçut que les possesseurs de nouvelles voitures

lisait davantage de placards publicitaires ayant trait à leur propre voiture que ceux ayant trait à des voitures qu'ils envisageaient d'acheter, mais qu'en définitive ils n'achetaient pas, et que ceux d'autres voitures, non incluses dans leur choix.

Cette tendance sélective à s'exposer à l'information n'est pas simplement le résultat de la possession de la voiture, elle est liée à la prise de décision ; ceci est démontré par le fait qu'elle ne se produit pas chez les possesseurs de voitures anciennes. Les données concernant l'enveloppe indiquent également que les propriétaires de nouvelles voitures préfèrent lire la publicité qui se rapporte à leur voiture, bien que la différence entre possesseurs de nouvelles voitures et d'anciennes ne soit pas statistiquement significative.

On pourrait proposer une explication alternative à ces résultats. Si certaines personnes ne se souviennent pas avec précision quand elles ont lu un placard publicitaire et si, peu de temps avant l'achat d'une [190] voiture, elles lisent vraisemblablement davantage de publicité concernant cette voiture-là plutôt que les autres, il se peut alors que la publicité de leur propre marque ait été lue en fait avant la décision et que les différences obtenues soient le résultat de l'incapacité des possesseurs de nouvelles voitures à se rappeler la publication dans laquelle ils l'ont lue. Cette interprétation semble peu probable puisqu'il est plausible de supposer que, avant leur achat, les possesseurs de nouvelles voitures ont essayé de se renseigner au maximum sur les différentes marques offertes à leur choix et, par conséquent, de lire la publicité concernant les marques dont ils envisageaient l'achat aussi souvent que celle de la marque qu'ils choisirent en définitive. Cependant, on vérifia la possibilité selon laquelle cette explication pouvait être justifiée en déterminant si la publicité de la marque effectivement choisie par les possesseurs de nouvelles voitures, qu'ils affirmaient avoir lue, avait paru pendant le mois qui précéda leurs achats. Sur 54 placards publicitaires de cette sorte, 4 seulement parurent au cours de cette période. Lorsqu'on élimine de l'analyse les quelques cas pour lesquels l'explication alternative pourrait être appliquée, les résultats demeurèrent essentiellement inchangés ³⁵,

³⁵ Il n'y a que deux petits changements dans les tests de signification indiqués dans le tableau II. Lorsqu'on a éliminé les autres cas, les résultats du X^2 , com-

La prédiction selon laquelle les possesseurs de nouvelles voitures liraient moins de publicité sur les voitures dont ils envisageaient l'achat que sur les autres voitures ne fut pas prouvée. Cependant, les données ne sont pas suffisantes pour rejeter de façon concluante l'hypothèse qu'une information qui accroît la dissonance est évitée après une décision. Il est possible que certains propriétaires de nouvelles voitures se soient attendus à ce que la publicité sur les voitures « envisagées » fasse décroître, et non accroître, leur dissonance. Ils peuvent avoir lu la publicité sur les voitures rejetées non pas avec l'intention de continuer à rassembler de l'information sur leurs avantages mais plutôt dans le but de trouver les défauts de ces voitures en les comparant, à leur défaveur, avec la voiture choisie. Par exemple, le propriétaire d'une voiture ayant un moteur puissant et qui considère que la puissance du moteur est une qualité importante pour une automobile, peut lire des placards publicitaires sur des voitures dont il a envisagé l'achat, mais qui ont un moteur moins puissant, faisant valoir ainsi leur infériorité à cet égard. Nous ne pensons pas que cela pourrait se produire fréquemment, mais cela peut survenir suffisamment souvent pour expliquer l'échec de la prédiction. Les données ne fournissent aucun test sur cette interprétation.

Les possesseurs de nouvelles voitures, qui nomment plus d'une voiture « envisagée », ont tendance à lire relativement davantage de publicité [191] sur leur propre voiture que ne le font ceux qui ne nomment qu'une seule voiture, ou aucune, ce qui est une évidence supplémentaire et suggestive en faveur de la théorie de Festinger. Puisque le taux total de dissonance est fonction de la proportion des éléments dissonants, nous nous serions attendus à ce que ces personnes éprouvent, d'une manière générale, une dissonance plus grande à mesure que le nombre d'alternatives non choisies s'accroît, la proportion d'éléments dissonants s'accroissant également. Par conséquent la théorie prédit qu'elles devraient manifester une tendance plus grande à rechercher une information consonante.

paraison entre, les groupes possédant moins, envisagé contre possédant moins envisagé plus autres, sont réduits à 3.61 et 5.90 respectivement.

Résumé

Des recherches ont été entreprises sur la manière de lire la publicité automobile, par les propriétaires de nouvelles et d'anciennes voitures, afin de vérifier et de tester certaines prédictions dérivées de la théorie de Festinger sur la dissonance, concernant l'exposition sélective à l'information qui suit la décision. On trouva que les possesseurs de nouvelles voitures lisaient plus souvent la publicité se rapportant à leur propre voiture que celle des voitures dont ils avaient envisagé l'achat mais n'avaient pas achetées, et plus souvent que celle des autres voitures non inclus dans leur choix. Ces tendances sélectives étaient beaucoup moins prononcées chez les possesseurs de voitures anciennes. Ce résultat confirme la dérivation théorique selon laquelle les personnes recherchent en général une information consonante ou qui confirme leurs vues après qu'une décision importante ait été prise; ceci afin de réduire la dissonance qui en résulte.

À partir de l'hypothèse selon laquelle les personnes ont tendance à éviter une information accroissant la dissonance, nous avons prédit que les possesseurs de nouvelles voitures liraient moins souvent une publicité sur les voitures dont ils envisageaient l'achat que sur les autres voitures. Les données ne confirment pas cette prédiction. Nous avons suggéré alors que certains propriétaires de nouvelles voitures s'attendent à ce que la publicité sur les voitures dont ils envisageaient l'achat fasse décroître et non accroître leur dissonance.

Traduit par Dominique O'Corness

Références

BREHM J.W. « Post-decision changes in the desirability of alternatives. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1956, 52, 384-389.

[192]

FESTINGER L. *The relation between cognition and action*. Communication faite au Symposium sur la cognition, Boulder (Colo.), mai 1955

MOSTELLER F., BUSH R.R. « Selected quantitative techniques. » In : LINDZEY G., ARONSON E. (eds). *Handbook of social psychology*. Cambridge (Mass.), Addison-Wesley, 1954, I.

[193]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Deuxième partie : Dissonance cognitive

13

“Études expérimentales
en matière d'inégalités de salaires,
de productivité et de qualité du travail.” *

Par J. STACY ADAMS

[Retour à la table des matières](#)

Les inégalités de salaires constituent une préoccupation permanente pour les directions d'entreprises comme pour les travailleurs. Elles sont la cause fréquente de doléances et de grèves qui, à leur tour, peuvent nuire à la productivité. Le présent article vise à donner une brève esquisse du cadre théorique dans lequel se situe notre étude des inégalités et à rapporter quelques faits expérimentaux qui permettent d'apprécier le bien-fondé de la théorie tout en soulignant les répercussions des inégalités de salaires sur la productivité et la qualité du travail.

* Article paru dans *Synopsis* (Office Belge pour l'Accroissement de la Productivité, Bruxelles), 1965, 7, 81, 25-34.

Esquisse du cadre théorique

La présente étude se base sur la théorie de la « dissonance cognitive » de Festinger. On pourrait dire, en bref, qu'un homme est en situation de dissonance cognitive lorsque la connaissance qu'il a d'une chose n'est pas en harmonie avec sa connaissance d'un autre objet. Le sentiment de l'injustice est considéré comme une forme de dissonance cognitive.

L'application de ce concept à l'économie des salaires peut s'effectuer comme suit : tout homme établit une certaine relation entre ses *prestations* professionnelles exprimées en termes d'effort, de qualification, etc. et leur *rémunération* sous forme de salaire et d'autres avantages. Rapprochée de la balance prestations-rémunérations d'une autre personne, telle que la perçoit l'intéressé, cette relation lui paraîtra équitable ou inéquitable. D'un point de vue euristique, cette confrontation pourrait se formuler comme suit :

[194]

Rémunérations personnelles (RP) < Rémunérations de tiers (RT)

Prestations personnelles (PP) > Prestations de tiers (PT)

Si, par exemple, deux individus touchent un salaire identique pour des qualifications inégales, l'un et l'autre peuvent éprouver un sentiment d'injustice, même celui qui, relativement, est trop bien payé. Or, lorsqu'un homme ressent une injustice, il est poussé à la réduire. En règle générale, il s'efforcera d'y arriver en modifiant ses prestations (par exemple en intensifiant ou en diminuant sa productivité) ou en réévaluant ses rémunérations (par exemple en faussant son appréciation de la qualité des conditions de travail), ou encore en soumettant à un processus analogue les prestations ou les rémunérations de la personne à laquelle il se compare. Il arrive aussi qu'il « abandonne le terrain » ou choisisse de se comparer à une autre personne.

Les expériences que nous rapportons visaient à déterminer le comportement d'individus bénéficiant d'un salaire relativement élevé pour un travail en vue duquel ils s'estimaient insuffisamment qualifiés (c'est-à-dire dont la rémunération dépassait à leurs yeux leurs prestations ou, en d'autres termes, leurs qualifications).

Expérience I

Destinée à vérifier l'hypothèse selon laquelle des sujets, qui estiment que leurs prestations sont faibles et leurs rémunérations élevées en comparaison avec les prestations et les rémunérations de tiers, auront tendance à accroître leurs prestations (productivité) pour rétablir une situation équitable.

Méthode suivie. Vingt-deux étudiants de la New York University furent engagés par l'intermédiaire d'un service de placement pour un travail d'enquêteurs temporaires et à temps partiel. Le salaire proposé était de 3,50 dollars l'heure et l'on donna aux candidats l'impression que les enquêtes en question dureraient « plusieurs mois ».

Lorsqu'ils se présentèrent chez leur « employeur », ils furent partagés, au hasard, en deux groupes égaux, l'un expérimental et l'autre de contrôle, comme précisé plus loin.

a) Tous les sujets furent invités à remplir un questionnaire portant sur la personnalité, les études et l'expérience professionnelle du candidat.

b) L'expérimentateur analysait chaque questionnaire en présence du candidat intéressé, puis discutait de ses qualifications. Avec les sujets du groupe expérimental l'entretien se déroulait comme suit :

L'expérimentateur : « Vous n'avez aucune espèce (ou à peine assez) d'expérience des enquêtes et des sondages tels que nous les pratiquons [195] ici. J'avais expressément demandé au service de placement de ne retenir que les candidats disposant de cette expérience. C'était notre condition essentielle. Je ne comprends pas qu'un pareil malentendu ait pu se produire. Pour ce genre de travail d'enquête, il

est vraiment de la plus haute importance de disposer de collaborateurs familiarisés avec les techniques de sondage et d'enquête. » (Silence embarrassant.) « Notre questionnaire d'enquête est du type à alternative limitée et à conclusion différée. Il n'y a pas de réponse « correcte » aux questions. L'expérience a prouvé que, dans ce domaine, la nature des réponses obtenues par un enquêteur qualifié et routiné est plus précise et plus révélatrice des sentiments de la personne interrogée, bref, qu'elle diffère notablement du genre des réponses recueillies par des non-qualifiés. Qui vous a interrogé au service de placement ? » (L'expérimentateur feuillette l'indicateur téléphonique de la New York University, forme un numéro, constate qu'il est occupé, dépose l'écouteur d'un geste sec. Nouvelle pause pendant laquelle l'expérimentateur consulte des papiers et réfléchit.) « Il faudra bien que je vous engage, mais de grâce, faites bien attention aux instructions que je vais vous donner. Si quelque chose vous semble difficile à comprendre, n'hésitez pas à me demander des éclaircissements. Si, en revanche, ce que je vous dis vous paraît simple, redoublez d'attention : ne vous laissez pas abuser par la simplicité purement apparente de certains aspects du problème. Puisque je vous engage, je suis bien obligé de vous payer le salaire que nous avons offert, c'est-à-dire 3,50 dollars l'heure. »

Les sujets du groupe de contrôle étaient reçus en ces termes : « Eh bien parfait ! Vous êtes l'homme qu'il nous faut puisque vous avez toutes les qualifications requises pour ce genre de travail. Nous refusons beaucoup de candidats insuffisamment qualifiés qui, dans une enquête de ce genre, risqueraient de provoquer un énorme gâchis. Songez que même les services du recensement se sont empêtrés dans leurs formulaires qui ne portaient pourtant que sur des matières démographiques très simples. Ils ont eu le tort d'engager des collaborateurs mal préparés à leur tâche, notamment des ménagères, avec le résultat que leurs enquêtes ont accusé des déficiences graves que la presse a vivement critiquées, comme vous vous en souvenez sans doute. Je me réjouis, en tout cas, que vous ayez les aptitudes nécessaires. Quant au paiement, on vous aura communiqué au service de placement notre tarif qui est de 3,50 dollars l'heure. C'est le salaire normal pour ce genre de travail et pour des gens ayant vos qualifications. »

Comme nous l'avons dit plus haut, les qualifications du sujet correspondent à son apport ou à ses prestations, tandis que le salaire offert, de 3,50 dollars l'heure, représente la rémunération de ces presta-

tions. L'individu placé en situation expérimentale est amené à croire que ses prestations sont inférieures à leur rémunération, de même qu'aux [196] prestations et à la rémunération d'autres enquêteurs. Il en résulte que

$$\frac{RP}{PP} > \frac{RT}{PT}$$

Par contre, le candidat du groupe de contrôle a l'impression que son apport est au niveau de sa rémunération et soutient la comparaison avec les prestations et les rémunérations des autres enquêteurs. D'où :

$$\frac{RP}{PP} > \frac{RT}{PT}$$

c) L'expérimentateur expliquait ensuite en quoi consistait la tâche du candidat-enquêteur. Il s'agissait d'interroger des adultes choisis au hasard, hommes et femmes en nombre sensiblement égal. Le temps prévu pour ces sondages était d'environ deux heures et demie. Aucune restriction de lieu n'était imposée à l'enquêteur. Les questions à poser étaient très simples : il s'agissait pour la personne interrogée d'associer le nom d'une automobile, choisie dans une liste de cinq marques, avec la plus appropriée d'une série de six brèves descriptions de personnes telles que « athlète professionnel », « jeune dirigeant d'avenir », etc.

La brièveté du questionnaire permettait de recueillir un nombre assez élevé d'interviews pendant le laps de temps alloué aux enquêteurs. En outre, la tâche qui leur était proposée pouvait être considérée aussi bien comme exigeant des qualifications supérieures à celles du candidat que comme parfaitement conforme à ces qualifications.

Les sujets furent munis du matériel d'enquête nécessaire et d'une provision de cinquante questionnaires en blanc (soit un peu plus que le nombre de sondages que l'enquêteur le plus qualifié eût pu recueillir en deux heures et demie). Au moment de se mettre en route, le sujet s'entendait rappeler une fois encore la relation entre ses qualifications et son salaire.

d) À son retour, le sujet était invité à remplir un bref questionnaire relatif à son expérience d'enquêteur et à ses réactions à cet égard. On

lui dévoilait ensuite l'expérience faite et le but recherché, tout en le priant de considérer ces informations comme confidentielles.

Résultats. La durée du travail effectif fourni par les sujets ayant varié de 143 à 165 minutes et la variable dépendante qui nous intéresse étant la productivité, nous avons choisi pour critère le nombre de sondages par minute. Comme prévu, les résultats, résumés dans le tableau I révèlent une production nettement plus forte chez les sujets expérimentaux.

Expérience 2

Destinée à vérifier l'hypothèse selon laquelle si des sujets s'estimant trop bien payés sur la base d'un salaire horaire atteignent un niveau de productivité supérieur à celui des sujets de contrôle, en revanche des sujets

[197]

TABLEAU 1. *Productivité relative et moyenne des sujets expérimentaux et de contrôle*

	<i>Expérimentaux</i>	<i>De contrôle</i>
Sujets supérieurs à la moyenne	8	3
Sujets inférieurs à la moyenne	3	8
Productivité moyenne	0,2694	0,1899
$X^2 = 4,55 ; \quad 1 \text{ df} ; \quad p < 0,05$		

s'estimant surpayés à la pièce resteraient en deçà de la productivité des sujets de contrôle. Il s'agissait donc de mettre en évidence la relation entre le mode de paiement et le sentiment d'inégalité (ou dissonance). *Méthode suivie.* Trente-six étudiants de la New York University furent engagés par l'intermédiaire du service de placement, comme dans l'expérience précédente. S'étant présentés chez leur « em-

ployeur », ils furent affectés au hasard à quatre groupes égaux en nombre :

- 1) **He** : situation expérimentale « inéquitable » ou de dissonance ; sujets rémunérés à 3,50 dollars l'heure (N = 9).
- 2) **Hc** : situation de contrôle ; sujets rémunérés à 3,50 dollars l'heure (N = 9).
- 3) **Pe** : situation expérimentale « inéquitable » ; sujets rémunérés à raison de 30 cents par sondage (N = 9).
- 4) **Pc** : situation de contrôle ; sujets rémunérés à raison de 30 cents par sondage (N = 9).

Le processus adopté était identique à celui de l'expérience I avec cette différence que les sujets des groupes Pe et Pc étaient payés à raison de 30 cents par sondage effectué. Ce tarif avait été établi sur la base des prestations des sujets de contrôle de l'expérience I qui, en moyenne, s'ils avaient été payés à la pièce, eussent gagné un peu moins de 31 cents par sondage.

Résultats. Les résultats chiffrés figurent dans le tableau II et tendent à confirmer l'hypothèse émise. On constatera en effet que les sujets payés à l'heure et placés en situation expérimentale de dissonance réalisent une moyenne de productivité meilleure que les sujets de contrôle, alors que les sujets placés dans la même situation de dissonance, mais payés à la pièce, n'atteignent pas la productivité des sujets de contrôle correspondants.

Les tentatives de formulation de la différence entre les deux situations à rémunération horaire et entre les deux situations rémunérées à la pièce, n'ont pas permis de dégager des écarts significatifs, encore que [198] la tendance soit conforme aux prévisions. Un test plus éloquent et plus adéquat est celui de l'interaction des inégalités et des conditions de paiement des salaires. Mesurée par l'analyse de variation χ^2 , cette interaction se révèle significative puisqu'elle dépasse 0,01 comme le montre le tableau III.

TABLEAU II. Productivité relative et moyenne des sujets expérimentaux et de contrôle, payés à l'heure ou à la pièce

	He	Hc	Pe	Pc
Sujets supérieurs à la moyenne	8	4	1	5
Sujets inférieurs à la moyenne	1	5	8	4
Productivité moyenne	0,2723	0,2275	0,1493	0,1961

TABLEAU III. Analyse des variations kbi²

Source	df	X ²
Mode de paiement	1	4,00*
inégalité	1	,00
Interaction A x B	1	7,11**

* $P < 0,05$ ** $p < 0,01$.

Expérience 3

L'hypothèse selon laquelle les travailleurs à la pièce conscients d'une inégalité de salaire (surpaiement) n'atteindraient pas le niveau de productivité de sujets convaincus que leurs salaires sont équitables, a été vérifiée par l'expérience précédente. Le raisonnement sur lequel reposait cette hypothèse consiste à dire que, puisque l'inégalité perçue est liée à l'unité de production, que par conséquent cette inégalité grandira avec le nombre d'unités produites, les sujets en cause auront tendance à contrecarrer cette « aggravation » de l'injustice en freinant la production.

Il existe, il est vrai, une explication différente qui rendrait compte, elle aussi, de la même attitude. Les individus qui se trouvent dans cette situation peuvent en effet chercher à réduire la dissonance en augmentant la somme des efforts consacrés à chaque unité de production,

notamment [199] en améliorant la qualité de leur travail. Le temps supplémentaire investi dans chaque pièce diminuera d'autant leur productivité. Pour reprendre la terminologie définie au début du présent article, le travailleur à la pièce chercherait dans ce cas à réduire l'inégalité dont il a conscience (c'est-à-dire la dissonance), en intensifiant ses prestations, tout comme le travailleur payé à l'heure, mais sur le plan *qualitatif* plutôt que sur le plan *quantitatif*.

Malheureusement, la tâche confiée aux « cobayes » de l'expérience 2 se prêtait mal à la mesure de la qualité du travail. En revanche, l'expérience 3 permettait à la fois la mesure de la quantité et de la qualité des prestations. Elle visait à vérifier l'hypothèse suivante : Les travailleurs payés à la pièce et qui se rendent compte qu'ils sont trop bien payés, fourniront un travail de meilleure qualité mais accuseront une productivité plus faible que les travailleurs à la pièce payés au même tarif mais persuadés que leur salaire est équitable.

Méthode suivie. Le travail de sondage proposé dans les expériences précédentes avait été modifié pour permettre un classement qualitatif. A cette fin, les trois questions principales avaient été formulées de façon à appeler une réponse libre. À titre d'exemple, l'une des questions comportait deux volets dont le premier était - « Un homme disposant d'un abri a-t-il moralement le droit d'en exclure ceux qui n'ont pas d'abri ? » (Oui ou non.) Le deuxième volet était le suivant : « Comment motivez-vous votre réponse ? ». La mission de l'enquêteur consistait à obtenir de la part des personnes interrogées des réponses aussi circonstanciées que possible à ce deuxième volet.

La qualité du travail devait se mesurer à la quantité d'informations ainsi recueillies (le nombre de mots consignés dans les espaces laissés en blanc à la suite de chacune des trois questions à réponse libre). Quant à la productivité, elle se mesurait, comme précédemment, sur la base du nombre de sondages réalisés par minute pendant un laps de deux heures environ.

Résultats. Le nombre moyen de mots par sondage était nettement plus élevé chez les sujets expérimentaux « surpayés » que chez les sujets de contrôle ($t = 2,48$; $P < 0,02$, *two tailed tests*) : expérimentaux : 69,7 ; de contrôle : 45,3

Par contre, la productivité moyenne des mêmes sujets expérimentaux « surpayés » était sensiblement plus faible ($t = 1,82$; $P < 0,05$,

one tailed test) que celle des sujets de contrôle : expérimentaux : 0,0976 ; de contrôle : 0,1506.

Ces données relatives à la qualité et à la productivité confirment l'hypothèse énoncée, selon laquelle les sujets à la pièce, convaincus qu'ils sont surpayés, tendront à réduire l'injustice constatée en augmentant leur apport par *unité* de production. Il en résulte une amélioration de la qualité du travail et une baisse de la productivité. Comme on le voit, [200] l'explication de rechange des résultats enregistrés chez les travailleurs à la pièce au cours de l'expérience 2 n'est pas sans fondement.

Expérience 4

Les expériences rapportées ci-dessus, bien qu'ayant fourni des indications importantes concernant les effets des inégalités de salaires, n'excluaient pas absolument la possibilité que les résultats constatés ne fussent fonction de l'insécurité d'emploi. Il est plausible en effet de supposer que les sujets expérimentaux de ces tests aient pu faire montre d'une meilleure productivité ou fournir un travail de plus haute qualité parce qu'ils craignaient de perdre leur emploi ou de subir une réduction de salaire. S'étant entendu dire qu'ils n'avaient pas les qualifications correspondant aux salaires qu'on leur payait, ils pouvaient avoir éprouvé le désir de montrer qu'ils « valaient » bien ledit salaire.

Méthode suivie. L'expérience fut organisée sur la base d'une factorielle 3 x 2. Trois valeurs furent assignées à la première variable, celle de la dissonance : *forte dissonance* (FD), s'appliquant à des sujets convaincus d'être insuffisamment qualifiés pour le salaire de 30 cents à la pièce qui leur serait versé ; *dissonance réduite* (DR), s'appliquant aux sujets auxquels on avait déclaré qu'en raison de leur qualification insuffisante ils ne recevaient que 20 cents par pièce au lieu de 30 cents ; enfin, *dissonance faible* (DF), s'appliquant aux sujets persuadés d'être pleinement qualifiés pour le travail proposé, qui leur serait équitablement payé à raison de 30 cents la pièce.

La deuxième valeur (DR) avait été introduite aux fins de contrôle. À supposer, en effet, que les résultats constatés soient fonction d'une dissonance cognitive entre les prestations et les rémunérations de l'in-

téressé, d'une part, et son évaluation des prestations et des rémunérations d'une autre personne, il faudrait qu'en pratique la réduction du tarif à la pièce - c'est-à-dire des rémunérations de l'intéressé - aboutisse à une réduction de la dissonance.

On observerait donc une différence de qualité du travail et de productivité entre les sujets FD et DR et très peu de différence entre les sujets DR et DF. Si, par contre, les effets enregistrés n'étaient pas fonction de la dissonance, l'abaissement du tarif à la pièce ne devrait avoir aucune conséquence significative : les prestations des sujets FD et DR ne présenteraient pas d'écarts notables, alors que celles des groupes DR et DF différeraient plus sensiblement.

La deuxième variable était destinée à mesurer le degré de perception de l'insécurité d'emploi, afin de tenir compte de l'interprétation divergente selon laquelle le fait de déclarer à un sujet qu'il n'est pas qualifié (groupe FD), en lui faisant prendre conscience de l'insécurité de son emploi, l'inciterait à se surpasser. Au cours de l'expérience, on fit [201] varier à cet effet les perspectives d'avenir offertes aux sujets. Logiquement, le sentiment de l'insécurité de l'emploi sera le plus vif chez le sujet à la fois persuadé qu'il est mal qualifié et craignant de perdre un emploi auquel il tient. Si un tel sujet est amené à croire qu'il existe des perspectives de travail et d'avancement, l'apparition du sentiment d'insécurité est infiniment plus probable que si on le persuade qu'il n'y a pratiquement aucun espoir de travail futur.

Les valeurs attribuées à cette deuxième variable indépendante étaient : *perspectives d'emploi favorables* (PF), s'appliquant aux sujets persuadés que le travail proposé se prolongerait pendant plusieurs mois et qu'ils bénéficieraient d'embauches répétées, et *perspectives médiocres* (PM), s'appliquant aux sujets auxquels on avait déclaré qu'il s'agissait d'un engagement à court terme, non renouvelable.

Dans l'hypothèse où les effets observés seraient attribuables à l'insécurité, on aurait dû logiquement enregistrer une interaction significative des variables de la dissonance et des perspectives d'emploi. En d'autres termes, le cumul du sentiment de la non-qualification et de la crainte de la perte du travail devait, dans ce cas, porter à son maximum la motivation d'amélioration qualitative du travail. Dès lors, la qualité du travail serait élevée et la productivité faible chez les sujets FD-PF tandis que le contraire s'observerait chez les sujets FD-PM.

Dans la mesure où la réduction du tarif à la pièce appliquée aux sujets DR n'affecterait pas sensiblement l'attrait exercé par l'emploi ni, par conséquent, le prix attaché par les sujets à leurs perspectives d'avenir, des résultats similaires pouvaient être supputés chez les sujets DR-PF et DR-PM.

Les sujets choisis étaient une soixantaine d'étudiants de la Columbia University qui avaient répondu à une annonce proposant un emploi à temps partiel pour l'été. Au départ, chaque sujet fut informé que le travail consistait en corrections d'épreuves et devait être rémunéré à raison de 30 cents par page. Lorsqu'ils se présentèrent chez leur « employeur », ils furent assignés au hasard et par groupes de dix à l'une des six catégories précisées ci-dessus.

Il fut demandé aux sujets de corriger les épreuves (factices) d'un manuscrit fictif sur les relations humaines dans l'industrie. On leur expliqua que la correction d'épreuves typographiques consistait à lire chaque page, à souligner dans le texte chaque erreur détectée et à la signaler par une marque en marge. Chaque épreuve comportait de 430 à 470 mots, soit 450 en moyenne, avec une moyenne de douze erreurs par page, délibérément introduites dans le texte : fautes d'orthographe, erreurs grammaticales, ponctuation défectueuse, coquilles typographiques. La productivité était mesurée sur la base du nombre de pages corrigées par heure et la qualité du travail sur la base du nombre moyen d'erreurs détectées par page.

[202]

L'expérience se déroula de la façon suivante :

a) Le sujet était invité à remplir le formulaire de demande d'emploi en usage à l'université. Cette précaution contribuait à augmenter le réalisme de la situation, tout en fournissant une base partielle en vue de l'utilisation ultérieure des qualifications revendiquées par le sujet.

b) Le sujet était soumis au test Ohio d'aptitude à la correction d'épreuves, qui consistait à épeler correctement une vingtaine de mots et à détecter une dizaine d'erreurs typographiques dans un passage donné. Les résultats attribués au sujet pour ce test fictif étaient également pris en considération en vue de l'appréciation de sa qualification.

c) L'« employeur » étudiait le formulaire de sollicitation et les résultats du test, en présence du candidat, puis concluait dans les termes appropriés à chaque catégorie de sujets. En ce qui concerne l'inégalité de rémunération suggérée aux candidats en situation de dissonance et les perspectives d'avenir offertes, la formulation employée était la même que dans les expériences précédentes.

d) On expliquait en détail, au candidat, en quoi consistait la correction d'épreuves, après quoi le sujet travaillait pendant une heure, seul, dans un bureau.

e) Au bout d'une heure, l'« employeur » interrompait le sujet pour lui demander de remplir un formulaire concernant son expérience professionnelle, à l'intention de l'office de placement universitaire ; pendant ce temps l'« employeur » faisait mine de contrôler le travail fourni. Le formulaire en cause contenait une série de questions susceptibles d'être posées à des salariés en vue de déterminer leurs réactions à l'égard d'un emploi à l'université. Il y avait notamment trois questions cotées de 1 à 9, destinées à contrôler les résultats des situations expérimentales.

Là se terminait l'expérience. Les sujets furent ensuite mis au courant des objectifs de l'étude et des subterfuges utilisés. Tous furent payés à raison de 30 cents par page corrigée.

Résultats. Les contrôles permirent de vérifier que les situations ex-

TABLEAU IV.
Moyennes de la qualité du travail (erreurs véritables détectées)

	PF	PM	moyenne
FD	7,874	7,984	7,929
DR	4,696	4,911	4,803
DF	4,902	4,027	4,464
Moyenne	5,824	5,641	5,732

($F = 32,267$; $p < 0,001$.)

mentales [203] donnèrent les résultats escomptés. Le tableau IV montre que les sujets FD fournirent un travail de meilleure qualité - c'est-à-dire qu'ils détectèrent plus d'erreurs véritables par page - que les sujets DR et DF. Par ailleurs, les perspectives d'emploi n'influèrent pas de façon notable sur la qualité du travail.

Une analyse complémentaire de la qualité révéla que les sujets FD avaient « détecté » nettement plus d'erreurs *imaginaires* que ceux des autres catégories, ainsi qu'il résulte du tableau V.

Ces « erreurs » n'avaient en général aucun fondement. Un comportement de ce genre doit faire conclure à une forte motivation chez les sujets FD.

TABLEAU V.
Nombre moyen d'erreurs imaginaires détectées

	PF	PM	moyenne
FD	1,795	1,428	1,611
DR	0,584	0,619	0,601
DF	0,922	0,460	0,691
Moyenne	1,100	0,835	0,968

($F = 10,239$; $p < 0,01$)

TABLEAU VI.
Moyennes de productivité (nombre de pages corrigées)

	PF	PM	moyenne
FD	8,70	7,70	8,20
DR	11,30	11,80	11,55
DF	11,70	12,80	12,25
Moyenne	10,57	10,77	10,67

($F = 23,67$; $p < 0,001$).

Corroborant les résultats enregistrés précédemment chez des travailleurs payés à la pièce, les sujets FD de notre expérience produisirent nettement moins que les sujets DR et DF (tableau VI). La corrélation négative symptomatique qui s'établit entre la productivité et la qualité du travail fourni tend à prouver que cette faible productivité s'explique par la plus grande somme d'efforts consacrée à la qualité.

[204]

Conclusions

Les expériences rapportées visaient à élargir le champ de la théorie de la dissonance cognitive en l'appliquant à un aspect important de certains problèmes industriels. Ayant acquis, grâce à une théorie bien articulée, une vue précise des inégalités de salaires et de leurs conséquences, le responsable de la politique salariale sera en mesure non seulement de détecter lesdites inégalités et leurs sources et d'y apporter des remèdes plus efficaces, mais encore de prévoir les conséquences des modifications de l'administration et de la politique des salaires.

D'un point de vue pratique un peu différent, ce genre d'expériences peut amener certains dirigeants d'entreprise à revoir leur point de vue selon lequel tous les salariés ne seraient que des individus superficiels dont l'unique mobile serait de gagner le plus possible au prix d'un minimum d'efforts. Les expériences 3 et 4 montrent à l'évidence que, dans certaines circonstances, des hommes peuvent se comporter de façon à *gagner moins tout en faisant plus d'efforts*.

Sur le plan théorique, les expériences en question ont contribué à déterminer les modes de réduction de dissonance susceptibles d'intervenir dans chaque cas. Par ailleurs, on notera qu'elles portent davantage sur des modes de comportement en vue de la réduction des dissonances que sur des modes cognitifs. En dépit de l'ampleur limitée des expériences faites, leur contribution à la connaissance des modes de réduction des dissonances et des variables dont ils sont fonction est importante, car il s'agit d'un domaine encore peu exploré.

D'autres expériences, projetées ou en cours, étudient le phénomène de l'incidence de la sympathie personnelle pour les collègues de travail ou les effets de la diminution de la quantité de travail attribuée à un poste donné. Des collègues sympathiques sont considérés comme assimilables au volet des « rémunérations », de sorte qu'inversement des collègues antipathiques réduiront d'autant les rémunérations totales de l'intéressé. Dans un tel cas, les effets de la dissonance en ce qui concerne le salaire seraient au moins partiellement annihilés.

Une autre expérience pose que le fait de réduire la quantité de travail attribuée à un poste spécifique, provoquera chez les travailleurs payés à *l'heure* des appréciations défavorables sur les conditions de travail, les cadres, etc. Cette hypothèse repose sur ce raisonnement que, si les travailleurs en cause ne peuvent accroître leurs prestations (en l'espèce, leur productivité), ils dévaloriseront leurs rémunérations (en dénigrant leurs conditions de travail, leurs chefs, etc.). Le salaire étant constant, ils sont obligés de déprécier les autres éléments de leur rémunération.

[205]

**Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.**

Troisième partie

INFLUENCE SOCIALE

[Retour à la table des matières](#)

[206]

[207]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Troisième partie : Influence sociale

14

“Influences du groupe sur la formation des normes et des attitudes.” *

Par MUZAFER SHERIF

Hypothèses mises à l'épreuve

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons vu que, si un point de référence fait défaut dans le champ externe de stimulation, il s'établit de façon interne tandis que la séquence temporelle de présentation des stimuli se poursuit. En conséquence, nous soulevons le problème suivant : que fera un individu placé dans une situation objectivement indéfinie dans laquelle il n'y a aucune base de comparaison en ce qui concerne le champ externe de stimulation ? En d'autres termes, que fera-t-il lorsque le cadre externe de référence en ce qui concerne l'aspect qui nous intéresse aura été éliminé ? Émettra-t-il un salmigondis de jugements extravagants ? Ou bien, établira-t-il un point de référence propre ? On peut considérer

* Article paru in : SWANSON G. E., NEWCOMB T. M., HARTLEY E. L. (eds). *Readings in social psychology*. New York, Holt, 1947, pp. 249-262. Traduction française in : A. LÉVY (ed.). *Psychologie sociale. Textes fondamentaux*. Paris, Dunod, 1965, 1, pp. 222-240.

des résultats *cohérents* dans cette situation comme l'indice d'un cadre de référence subjectivement élaboré.

Nous devons d'abord étudier les tendances de l'individu. Il nous faut commencer par l'individu afin de supprimer le dualisme de « la psychologie individuelle » et de la « psychologie sociale ». De cette manière, nous pourrons voir les différences entre les réponses individuelles dans la situation individuelle et dans la situation de groupe.

En abordant le niveau social, nous pourrons pousser plus loin notre examen. Que fera un groupe de personnes placées dans la même situation indéfinie ? Les différents membres du groupe émettront-ils un salmigondis de jugements ? Ou bien établiront-ils, un cadre de référence collectif ? Si tel est le cas, de quelle sorte sera-t-il ? Si chaque individu établit une norme, s'agira-t-il de sa norme personnelle, différente de la [208] norme des autres membres du groupe ? Ou bien établira-t-on une norme commune, propre à la situation particulière du groupe et qui dépendra de la présence de ces individus ensemble et de leur influence réciproque les uns sur les autres ? S'ils arrivent à percevoir en temps voulu la situation incertaine et indéfinie à laquelle ils ont à faire face en commun, et de telle façon qu'ils lui donnent un certain ordre, c'est-à-dire s'ils la perçoivent comme ordonnée selon un cadre de référence élaboré en commun pendant le cours de l'expérience, et si ce cadre de référence est propre au groupe, nous pourrons alors dire que nous aurons au moins le prototype du processus psychologique de la formation d'une norme dans un groupe.

L'effet autocinétique : son intérêt par rapport à notre problème

Tout en gardant clairement à l'esprit ces considérations, notre première tâche a été de trouver des situations, objectivement indéfinies, se prêtant à être structurées de multiples façons selon le caractère des points de référence établis subjectivement. Parmi d'autres situations expérimentales possibles, nous avons choisi la situation où il peut se produire des effets autocinétiques ; cela permet en effet de mettre à l'épreuve nos hypothèses tout en étant conformes à leurs exigences.

Les conditions qui produisent l'effet autocinétique permettent de réaliser une situation expérimentale excellente pour la mise à l'épreu-

ve de nos hypothèses. L'effet autocinétique est obtenu facilement. Dans l'obscurité totale, soit dans une pièce fermée sans lumière, soit au grand air par une nuit à ciel couvert alors qu'aucune autre lumière n'est visible, une lumière petite et unique semble se déplacer et peut paraître se déplacer de façon erratique, dans toutes les directions. Si, à plusieurs reprises, l'on présente le point lumineux à une personne, celle-ci peut voir la lumière apparaître chaque fois en différents points de la pièce, surtout si elle ignore la distance entre elle-même et la lumière. La production expérimentale de l'effet autocinétique est très simple et réussit sans exception, pourvu, bien entendu, que la personne n'emploie pas de stratagèmes spéciaux pour détruire l'effet. Car, dans une pièce complètement sombre, il est *impossible* de localiser de façon précise un point lumineux unique, car il n'existe pas de point de référence par rapport auquel le situer. L'effet a lieu même lorsque la personne qui regarde la lumière sait parfaitement que la lumière ne se déplace pas. Ce sont là des faits qui ne sont pas sujets à controverse ; n'importe qui peut facilement les mettre à l'épreuve. Dans cette situation, non seulement la lumière stimulus apparaît au sujet de façon irrégulière et erratique, mais encore, parfois, le sujet lui-même se sent incertain quant à sa propre orientation dans l'espace. Ceci ressort d'une façon particulièrement : [209] frappante s'il est assis sur une chaise sans dossier, et s'il n'est pas familiarisé avec la situation de la salle d'expérimentation dans l'immeuble. Placés dans ces conditions, certains sujets rapportent que leur confusion ne se limite pas à la localisation de la lumière, mais s'étend à la stabilité de leur propre position.

L'effet autocinétique n'est pas un phénomène nouveau et artificiel inventé par les psychologues. Il est antérieur à la psychologie expérimentale. Comme il apparaît quelquefois dans l'observation des astres, les astronomes ³⁶ l'avaient déjà remarqué et avaient déjà avancé des théories pour l'expliquer.

³⁶ Pour un bref historique de l'effet autocinétique en tant que problème scientifique, cf. ADAMS H. F. « Autokinetic sensations ». *Psychol. Monog.*, 1912, n° 59, 32-44. Plusieurs théories ont aussi été avancées par des psychologues pour expliquer la nature de l'effet autocinétique. Elles sont de peu d'importance pour notre problème ici. Le fait important dont on doit se souvenir est que l'effet autocinétique est produit toutes les fois qu'un objet stimulus visuel apparaît sans cadre de référence spécial.

Nous avons étudié l'influence de facteurs sociaux tels que la *suggestion* et la *situation du groupe* sur l'amplitude et la direction du mouvement expérimental. L'étude de l'amplitude du mouvement perçu permet une étude quantitative concernant le problème de la formation des normes. C'est pourquoi nous rendrons compte de l'amplitude du mouvement.

Procédure

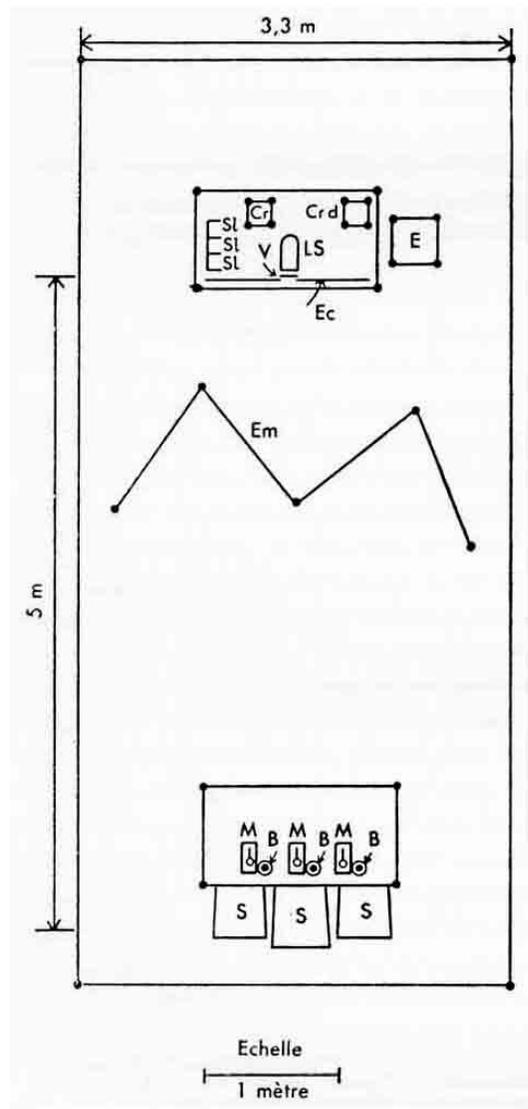
Nous avons étudié l'amplitude du mouvement perçu dans deux situations : 1) quand l'individu est seul, si l'on excepte la présence de l'expérimentateur (afin d'obtenir la réaction de l'individu non influencé par d'autres facteurs sociaux introduits expérimentalement, et de ce fait acquérir une connaissance de base concernant le processus de perception dans ces circonstances), et 2) quand l'individu est dans une situation de groupe (afin de découvrir les modifications provoquées par l'appartenance à un groupe).

Le sujet fut introduit dans la situation de groupe de deux manières : 1) Il fut amené dans une situation de groupe après que l'on ait expérimenté sur lui quand il était seul. On agit ainsi pour découvrir l'influence de la situation de groupe sur lui, après qu'il ait eu d'abord l'occasion de réagir à cette situation en accord avec ses propres tendances et après qu'il l'ait structurée subjectivement de sa propre manière. 2) Il fut d'abord introduit dans la situation de groupe sans avoir aucune connaissance préalable de cette situation, et ensuite soumis à une expérience individuelle. Ceci fut fait pour découvrir si l'ordre perçu ou la norme qui pourraient être établis dans la situation de groupe continueraient à [210] déterminer sa réaction face à la même situation quand il l'affronterait seul. Ce dernier point est crucial pour notre problème. Les autres points y aboutissent et clarifient ses implications.

Les sujets, les dispositifs et les moyens employés ne seront que brièvement indiqués ici. Ils sont décrits ailleurs complètement *. Les expériences eurent lieu dans les salles obscures du laboratoire psycho-

* SHERIF M. « A study of some social factors in perception ». *Arch. Psychol.*, 1935, n° 187.

logique de l'Université de Columbia. Les sujets étaient des étudiants de sexe masculin de niveau de licence ou au-dessous, de l'Université de Columbia et de l'Université de New York. Ils ne se spécialisaient pas dans des études de psychologie. Ils ne connaissaient rien de l'organisation physique de l'expérience ni de son but. Dix-neuf sujets participèrent aux expériences individuelles ; quarante sujets participèrent aux expériences de groupe.



- B : Bouton signalisateur.
- E : Expérimentateur.
- M : Manipulateur.
- Em : Écran mobile.
- S : Sujets.
- Ec : Écran.
- SI : Signal lumineux.
- V : Volet.
- LS : Lumière stimulus.
- Cr : Chronomètreur.
- Crd : Chronomètre.

Fig. 1. Plan de la chambre d'expérience.

Expériences individuelles

La lumière stimulus était un minuscule point lumineux, provenant d'un petit trou dans une boîte en métal. La lumière fut exposée au sujet en ouvrant un petit volet contrôlé par l'expérimentateur. La distance entre, le sujet et la lumière était de 5 mètres. L'observateur était assis à une table sur laquelle se trouvait un [211] manipulateur. Les instructions suivantes furent données sous forme écrite : « Quand la pièce sera complètement sombre, je vous donnerai le signal *prêt* ; ensuite, je vous montrerai un point lumineux. Après un court instant la lumière commencera à se déplacer. Dès que vous la verrez se déplacer, appuyez sur le manipulateur. Quelques secondes plus tard, la lumière disparaîtra. Alors vous me direz de quelle distance elle s'est déplacée. Vous essaieriez de rendre votre évaluation aussi exacte que possible. »

Ces instructions résument la procédure générale de l'expérience. Peu de temps après que la lumière fut exposée, à la suite du signal *prêt*, le sujet appuyait sur le manipulateur ; ceci provoquait un déclic léger mais audible dans le chronomètre, indiquant que le sujet avait perçu le mouvement (autocinétique). La durée d'exposition du point lumineux, après que le sujet ait appuyé sur le manipulateur pour indiquer qu'il avait commencé à prendre conscience du mouvement, fut de deux secondes dans tous les cas. La lumière fut physiquement immobile pendant la durée entière et ne fut absolument pas déplacée au cours des expériences.

Après la disparition de la lumière, le sujet communiquait oralement la distance dont, selon lui, elle s'était déplacée. L'expérimentateur enregistrait au fur et à mesure et immédiatement les évaluations faites par les sujets, en notant chacune sur une feuille séparée d'un petit bloc de papier. Cent évaluations furent obtenues de chaque sujet. Les sujets communiquèrent leurs évaluations en centimètres (ou en fractions de centimètres).

Les résultats quantitatifs sont rapportés ailleurs *. Ici nous présenterons seulement les conclusions obtenues à partir de ces résultats

* Ibid.

quantitatifs, et nous indiquerons quelques remarques subjectives importantes faites par les sujets et qui clarifient davantage ces conclusions.

Les résultats indiquent sans équivoque que, lorsque des individus perçoivent des mouvements qui n'ont aucune autre base de comparaison, ils *établissent subjectivement un écart de variation et un point de référence (ou norme) à l'intérieur de cet écart, qui est propre à l'individu*, et peut différer de l'écart de variation et du point de référence (norme) établi par d'autres individus. En d'autres termes, quand des individus perçoivent, à plusieurs reprises un mouvement qui n'offre aucune base objective pour en évaluer l'amplitude, il s'établit entre eux, au cours d'une succession de présentations, un point de référence (ou norme). Ce point ou cette norme subjectivement établi sert de point de référence par rapport auquel chaque mouvement successif perçu est comparé et jugé comme étant court, long ou moyen, à l'intérieur de l'écart de variation propre au sujet.

[212]

Pour nous exprimer d'une façon plus générale, nous concluons qu'en l'absence d'un écart objectif de variation ou d'un échelonnement des stimuli et en l'absence d'une norme ou d'un point de référence fourni de l'extérieur, chaque individu établit un écart de variation personnel et un point de référence interne (subjectif) à l'intérieur de cet écart, et chaque évaluation successive est faite dans les limites de cet écart de variation et en relation avec le point de référence. L'écart de variation et le point de référence établis par chaque individu lui sont propres lorsqu'il est soumis seul à l'expérience.

Dans la deuxième série d'expériences individuelles on trouva qu'une fois qu'un écart de variation et un point de référence à l'intérieur de cet écart sont établis par un individu, ce dernier a tendance à les conserver au cours des expériences dans les jours suivants.

Une deuxième et troisième série de cent évaluations par un sujet donné ont chacune une moyenne qui est très semblable à la moyenne de la première série, mais avec une variabilité réduite.

Les remarques introspectives écrites par chaque observateur à la fin de l'expérience corroborent davantage ces conclusions basées sur les résultats quantitatifs. Les exemples suivants de remarques intros-

pectives, et qui sont typiques, indiquent que les sujets eurent d'abord de la difficulté pour évaluer la distance, en raison du manque de point de référence ou de norme fourni de l'extérieur :

« L'obscurité ne permit aucun repère pour évaluer la distance. »

« Il fut difficile d'évaluer de quelle distance la lumière se déplace à cause de l'absence d'objets visibles avoisinants. »

« Il n'y avait aucun point fixe d'après lequel juger de la distance. »

Des remarques introspectives du type suivant indiquent que les sujets créèrent des normes personnelles lorsqu'il n'y en avait pas d'objectives :

« J'ai comparé avec la distance précédente. »

« J'ai utilisé la première estimation comme point de référence. »

Ceci révèle une fois de plus la tendance psychologique générale à expérimenter les phénomènes en relation avec un cadre de référence. Ce que nous fîmes dans les expériences de groupe fut de transposer cette découverte de psychologie expérimentale à la psychologie sociale, et d'examiner comment elle opère lorsque l'individu est dans une situation de groupe.

Expériences de groupe

Étant donné les résultats précédents, le problème que nous devons étudier dans la situation de groupe devient tout à fait évident. L'individu perçoit un champ externe de stimulation en relation avec un cadre de référence. Quand un cadre de référence est donné dans la situation [213] objective, celui-ci déterminera généralement, dans une mesure importante, les relations structurales de l'expérience ; dans de tels cas, l'organisation de toutes les autres parties sera déterminée ou modifiée par ce cadre de référence. Mais, parfois, un tel cadre objectif de référence fait défaut - le champ de stimulation est indéfini, vague et

mal structuré. Dans ce cas-là, l'individu perçoit la situation comme façonnée par son propre cadre de référence d'origine interne. Les questions qui surgissent concernant l'expérience de groupe sont alors les suivantes :

Comment un individu placé en situation de groupe percevra-t-il le champ de stimulation ? Va-t-il élaborer de nouveau lui-même un écart de variation et une norme à l'intérieur de cet écart qui lui sera personnel, comme ce fut le cas pour les expériences où les individus étaient isolés ? Ou bien des influences de groupe l'empêcheront-elles d'établir tout écart de variation bien défini et tout point de référence dans les limites de cet écart, ruinant ainsi sa capacité à percevoir la situation incertaine selon n'importe quelle sorte d'ordre ? Ou bien les individus dans le groupe établiront-ils ensemble un écart de variation et un point de référence dans les limites de cet écart, propres au groupe ? Si un tel écart de variation et un tel point de référence sont établis, quelle sera l'influence de ce produit du groupe sur chacun de ses membres lorsque, par la suite, chacun affrontera seul la même situation de stimulation ?

Les questions ci-dessus concernent des cas plus ou moins purs. Il existe, bien entendu, d'autres possibilités intermédiaires.

Par ces questions, nous abordons directement la base psychologique des normes sociales. Nous devons admettre que nous avons réduit le processus à une forme très simple. Mais le problème psychologique le plus fondamental concerne la manière selon laquelle un individu perçoit une situation de stimulation. Le comportement résulte de cette perception plutôt que de la simple présence physique du stimulus. Il n'y a aucune corrélation simple et directe entre le stimulus et le comportement subséquent, surtout au niveau de comportement que nous étudions ici. Une situation simple est la condition première d'une analyse expérimentale du problème.

Nous avons choisi à dessein une situation de stimulation dans laquelle les facteurs externes sont suffisamment indéfinis à l'intérieur de certaines limites pour permettre aux facteurs d'ordre interne de jouer le rôle dominant pour l'établissement des principales caractéristiques d'organisation. Ceci nous permet d'affirmer que tout produit cohérent de l'expérience des individus en tant que membres du groupe, qui dif-

fère de leur expérience en tant qu'individus isolés, est fonction de leur interaction dans le groupe.

Nous n'aborderons pas avec indifférence les situations de stimulation qui impliquent d'autres personnes, ou même la nature autour de nous ; [214] nous sommes porteurs de certaines prédispositions, de certaines normes établies qui contribuent à modifier nos réactions. Cette considération importante détermine l'organisation de nos expériences de groupe. Nous avons étudié les différences entre les réactions des individus, a) lorsqu'ils affrontaient notre situation de stimulation d'abord en groupe, et b) lorsqu'ils affrontaient cette situation en groupe après avoir établi préalablement leurs propres écarts de variation et leurs normes dans la situation individuelle. En conséquence, vingt sujets débutèrent par la situation individuelle et furent ensuite placés dans des groupes lors de séances expérimentales ultérieures. Les vingt sujets restants débutèrent par des séances de groupe et conclurent par des séances individuelles.

Cette technique d'alternance nous permet de tirer des conclusions concernant les importantes questions suivantes : dans quelle mesure l'individu transfère-t-il la manière de réagir qu'il a établie individuellement, lorsqu'il affronte ultérieurement dans une situation de groupe le même stimulus ? Dans quelle mesure sera-t-il influencé par son appartenance au groupe après qu'il ait établi individuellement et isolément son propre écart de variation et sa norme ? Comment réagira-t-il à la situation une fois seul, après qu'un écart de variation et une norme communs aient été établis par le groupe dont il est membre ? En résumé, le produit commun élaboré par le groupe agira-t-il comme facteur déterminant lorsqu'il affrontera seul par la suite la même situation ?

Le dispositif expérimental était en général le même que pour les expériences précédentes. Bien entendu, des techniques additionnelles furent nécessaires pour s'occuper en même temps de deux membres d'un groupe ou davantage. On fit notamment usage de signaux lumineux. Les sujets n'étant pas connus par l'expérimentateur, celui-ci ne pouvait distinguer, d'après la voix seule, lequel émettait une évaluation. C'est pourquoi, tout en disant son évaluation à voix haute, chaque sujet pressait sur un bouton produisant un faible signal lumineux d'une couleur particulière et permettant à l'expérimentateur de savoir de qui venait la voix.

Il y avait 8 groupes de 2 sujets chacun, et 8 groupes de 3 sujets chacun ; quatre groupes de chacune des deux catégories débutèrent par la situation individuelle (une séance entière pour chaque individu) et ensuite participèrent à l'expérience en tant que groupes. Quatre groupes de chaque catégorie débutèrent par des situations de groupe pendant les trois premières séances échelonnées sur trois jours différents (tous les sujets de chaque groupe étant présents) et furent ensuite dissous et étudiés en situation individuelle.

Afin de rendre aussi naturelles que possible les relations des membres individuels entre eux, dans les limites du dispositif expérimental, les sujets furent laissés libres de choisir l'ordre dans lequel ils donneraient [215] leurs évaluations. En fait, on leur avait dit dès le début de communiquer leurs évaluations selon l'ordre du hasard ou de leur bon plaisir. S'il se trouve que les évaluations de la personne qui parle en premier ont plus d'influence que les autres, cela nous fait déboucher sur une étude du leadership qui est un autre problème intéressant. Peut-être de telles études nous fourniront-elles des indications sur les effets de la polarisation pour la production de normes en une situation de groupe. Mais d'après l'examen de nos résultats, nous pouvons dire que l'énoncé des évaluations a un effet cumulatif graduel ; en plus de l'influence, quelle qu'elle soit, de la première évaluation sur la deuxième ou la troisième à un moment donné, les évaluations du troisième sujet au cours d'une présentation donnée ne sont pas sans effet sur les évaluations ultérieures du premier sujet dans la suite des présentations. Ainsi, une influence de groupe se produit surtout en fonction du temps écoulé et non par suite de telle ou telle présentation particulière. Nous reviendrons de nouveau sur ce point par la suite.

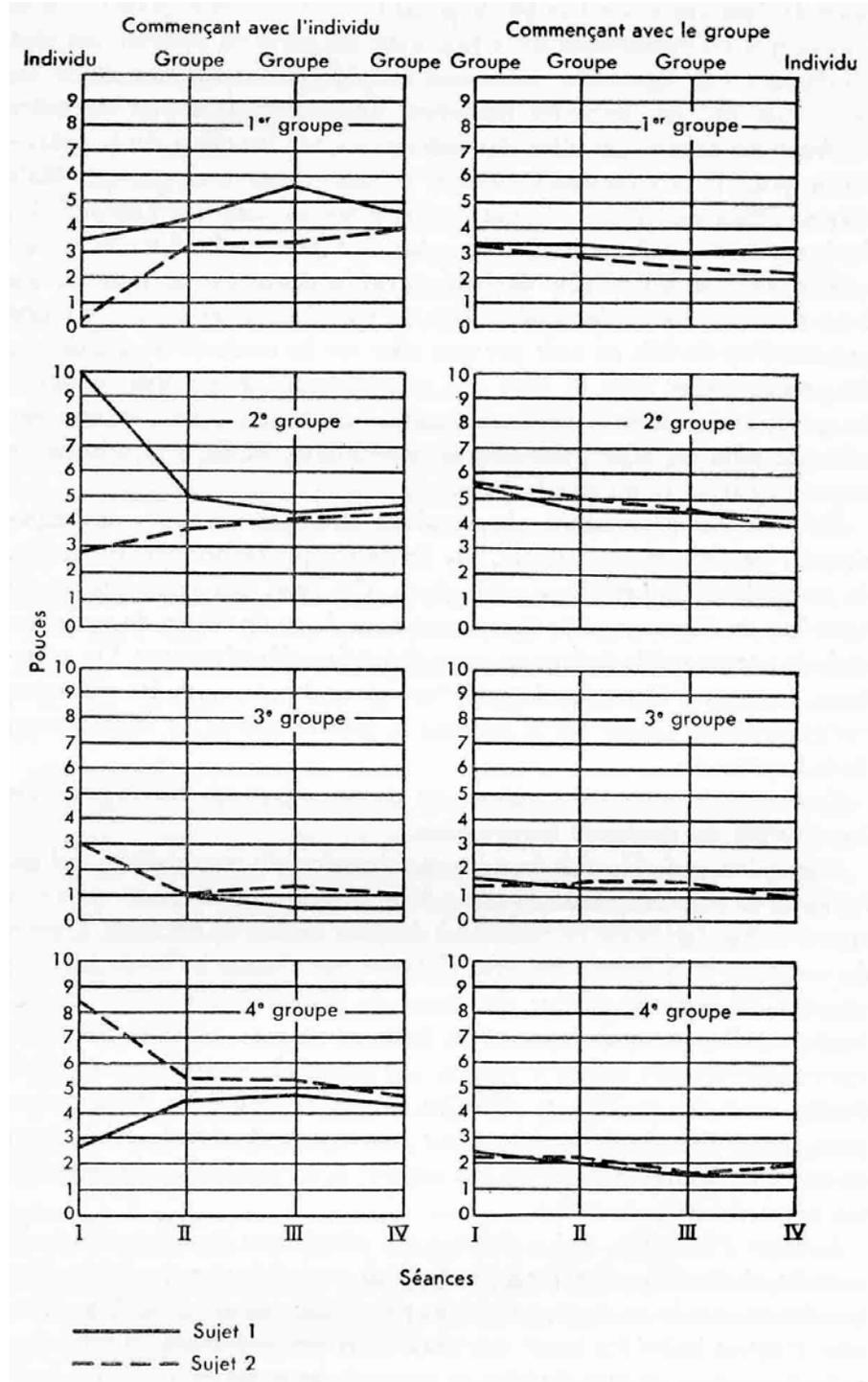
En plus des évaluations quantitatives obtenues au cours des expériences, on demanda aux sujets, à la fin de chaque séance expérimentale, de noter leurs impressions subjectives. On posa des questions ayant pour but de découvrir s'ils devenaient conscients de l'écart de variation et de la norme qu'ils étaient en train d'établir subjectivement. Ces questions furent : « Entre quel maximum et quel minimum les distances varièrent-elles ? Quelle fut la distance la plus fréquente de déplacement de la lumière ? ».

Certains faits ressortent clairement de nos résultats. Nous pouvons les résumer en quelques paragraphes.

Lorsqu'un individu fait face à cette situation de stimulation, qui est indéfinie et non structurée en elle-même, il établit un écart de variation et une norme (un point de référence) dans les limites de cet écart. L'écart de variation et la norme qui sont élaborés par chaque individu lui sont propres. Ils peuvent différer des écarts de variation et des normes élaborés par d'autres individus, selon différents degrés, révélant des différences individuelles réelles et stables. Les causes de ces différences individuelles sont des problèmes difficiles en eux-mêmes dont l'élucidation peut se révéler fondamentale pour une compréhension satisfaisante de notre problème. Mais pour le moment, il est préférable de travailler sur notre thème primordial.

Lorsque l'individu, qui a d'abord été placé dans une situation individuelle où il a élaboré son propre écart de variation et sa propre norme dans les limites de cet écart, est ensuite placé dans une situation de groupe, avec d'autres individus ayant eux aussi leurs propres écarts de variation et leurs propres normes établies au cours de leurs propres séances individuelles, les écarts de variation et les normes tendent à converger. Mais la convergence n'est pas aussi marquée que lorsqu'ils travaillent

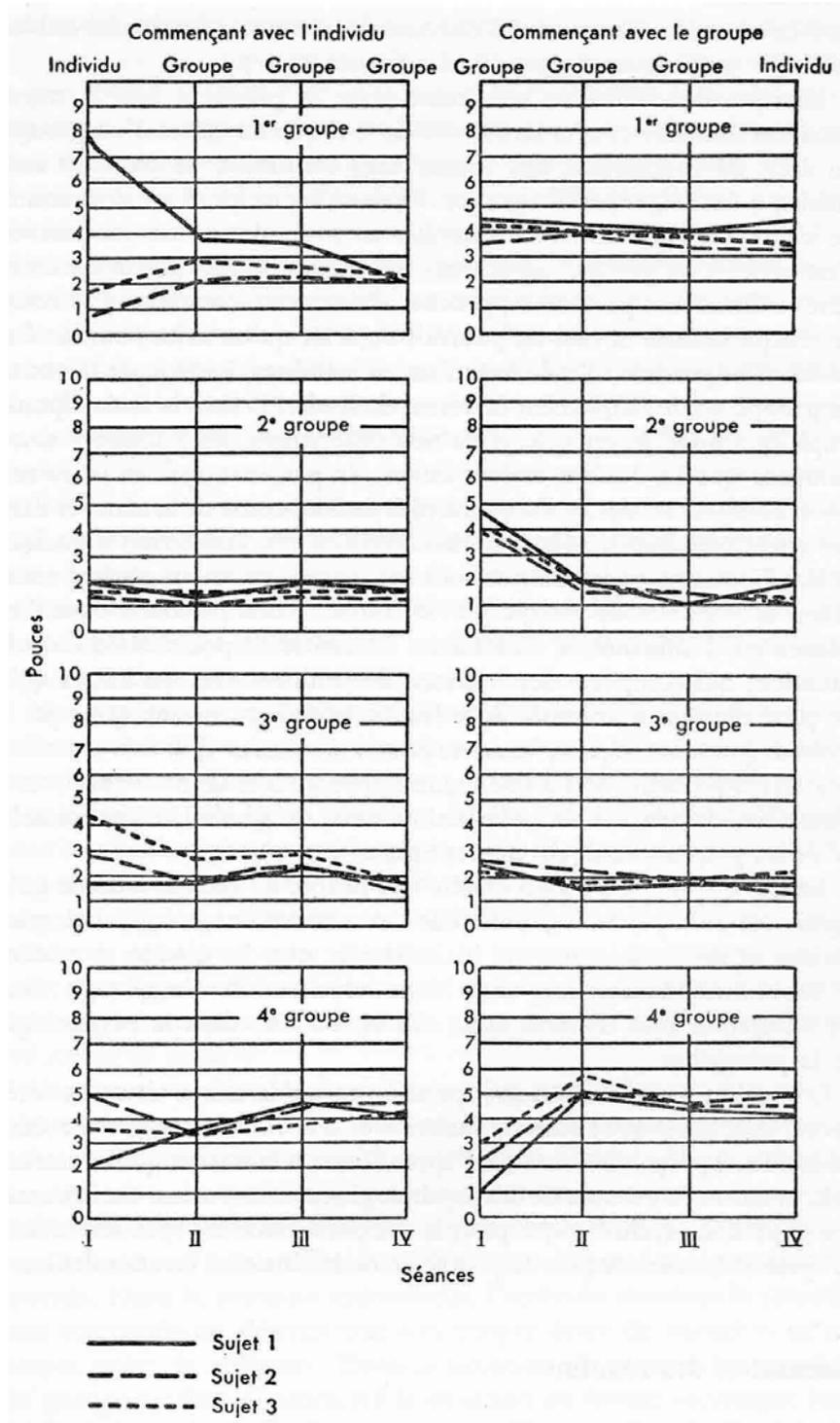
[216]



MÉDIANE DANS LES GROUPES DE DEUX SUJETS

Fig. 2.

[217]



MÉDIANE DANS LES GROUPES DE TROIS SUJETS

Fig. 3.

[218]

pour la première fois dans une situation de groupe ; ils ont eu en effet dans ce cas moins d'occasions d'élaborer des normes individuelles stables. (Voir les graphiques de gauche des figures 2 et 3.)

Lorsque des individus affrontent pour la première fois la même situation indéfinie et non structurée en tant que membres d'un groupe, un écart de variation et une norme dans les limites de cet écart sont établis, qui sont propres au groupe. Si, dans le groupe, il y a une montée ou une chute dans les normes établies au cours de séances successives, c'est un effet de groupe ; les normes des membres individuels s'accroissent et diminuent pour se rapprocher d'une norme commune au cours de chaque séance. À ceci on pourrait objecter qu'un sujet pourrait être leader et ne pas subir l'influence d'autres membres du groupe ; la norme du groupe serait simplement la norme du leader. À ceci, la seule réponse empirique possible est que, dans nos expériences, on a observé constamment que les leaders étaient influencés par ceux qui les suivaient, sinon au moment même, du moins plus tard au cours de la série, et dans des séries ultérieures. Même si, dans certains cas, l'objection a quelque poids, l'assertion concernant les normes de groupe est en général vraie. Même si la norme de groupe gravite autour d'une personne dont l'influence est dominante, le leader reste un centre de polarisation dans la situation, qui comporte des relations déterminées avec les autres qu'il ne peut changer à volonté. Si le leader modifie sa norme après *que* la norme de groupe ait été fixée, les autres peuvent alors cesser de le suivre, comme cela arriva plusieurs fois d'une façon frappante lors de nos expériences. Toutefois, de tels cas de polarisation sont, en général, exceptionnels. (Voir les graphiques de droite des figures 2 et 3.)

Le fait que la norme ainsi établie soit propre au groupe indique qu'il existe une base psychologique réelle aux affirmations des psychologues sociaux et des sociologues qui maintiennent que des qualités nouvelles et supra-individuelles surgissent dans les situations de groupe. Ceci est en accord avec d'autres faits, mis en lumière dans la psychologie de la perception.

Lorsqu'un membre d'un groupe affronte seul la même situation ultérieurement, après que l'écart de variation et la norme de son groupe aient été établis, il perçoit la situation d'après l'écart et la norme qu'il

transfère de la situation de groupe. Ce fait psychologique est important car il fournit une approche psychologique pour la compréhension du « produit social » qui pèse si lourdement sur le problème de la situation de stimulation.

Discussion des résultats

Les expériences, donc, constituent une étude de la formation d'une norme dans une situation de laboratoire. Elles montrent d'une manière [219] simple le processus psychologique fondamental impliqué dans l'élaboration des normes sociales. Elles sont une extension dans le domaine social d'un phénomène psychologique général que l'on rencontre dans la perception et dans bien d'autres domaines psychologiques ; notre expérience est organisée ou modifiée par des cadres de référence qui sont des facteurs dans toute situation de stimulation donnée.

Sur la base de ce principe général, considéré en relation avec nos résultats expérimentaux, nous nous permettrons de généraliser. Le fondement psychologique pour l'établissement de normes sociales, telles que les stéréotypes, les modes, les conventions, les coutumes et les valeurs, est la formation de cadres de références communs en tant que produits du contact des individus entre eux. Une fois que de tels cadres de référence sont établis et incorporés dans l'individu, ils contribuent en tant que facteurs importants à déterminer ou modifier ses réactions dans les situations auxquelles il fera face plus tard - situations sociales, ou même parfois non sociales, surtout si le champ de stimulation est mal structuré. Bien entendu, ceci est une affirmation générale. Elle nous fournit seulement le principe de base général à l'aide duquel nous pouvons aborder toute norme sociale spécifique. Dans chaque cas, nous devons prendre en considération les facteurs particuliers qui ont participé à son élaboration.

Nos expériences montrent simplement la formation d'un cadre de référence spécifique dans une situation de groupe. Notre situation expérimentale, nous devons l'admettre, ne représente pas une situation sociale urgente telle qu'on en trouve dans la réalité de la vie quotidienne avec ses facteurs pressants tels que la faim, la sexualité et le

moi. C'est simplement une situation indéfinie, non structurée, qui est nouvelle pour les sujets participants aux expériences. Ils n'ont aucune norme établie de réaction à cette situation. La situation, en conséquence, est assez souple pour être structurée par l'effet des facteurs sociaux introduits expérimentalement, tels que la suggestion, le prestige, et d'autres influences de groupe.

Dans cette situation, et dans certaines limites, il n'y a pas de jugement « bon » ou « mauvais ». Un sujet en fit spontanément la remarque au cours de l'expérience, bien qu'il ne devait pas parler : « Si vous me dites une seule fois de combien je me trompe, toutes mes évaluations seront meilleures. » Le fait d'avoir des doutes sur l'exactitude de ses évaluations rend le sujet mal à l'aise. Ceci nous le savons d'après les rapports introspectifs. Dans la situation individuelle, l'individu structure la situation non structurée en déterminant son propre écart de variation et son propre point de référence. Dans la situation de groupe, les membres du groupe tendent à structurer la situation en faisant converger leurs évaluations vers une norme commune. Si, au début de la situation expérimentale, leurs évaluations sont divergentes, au cours de l'expérience [220] ils se conforment les uns aux autres, celui qui diverge se sentant incertain et même mal à l'aise du fait du caractère déviant de ses évaluations. Cette convergence n'est pas provoquée instantanément par l'influence directe d'une ou de deux évaluations par les autres membres du groupe. Elle s'établit selon un processus temporel. L'impression subjective suivante d'un membre de l'un des groupes, écrite en réponse à la question : « Avez-vous été influencé par les évaluations des autres personnes pendant les expériences ? » illustre clairement le point en question. Ce sujet écrit : « Oui, mais pas à propos de la même observation. Mon évaluation dans chaque cas était déjà établie et je ne la modifiais pas pour me conformer à celle d'un autre. Mais lors d'observations ultérieures, mes évaluations s'ajustaient à celles des autres. Après un certain nombre d'observations, le fait de m'être trouvé auparavant en accord ou en désaccord m'influçait dans la façon dont je déterminais ma propre perspective. »

En dépit du cas ci-dessus, il n'est pas nécessaire à chaque individu d'être conscient du fait qu'il est influencé par la situation de groupe, ni du fait que lui et les autres membres convergent vers une norme commune. En fait, la majorité des sujets rapportèrent que, non seulement les évaluations qu'ils étaient sur le point de donner étaient fixées

dans leur esprit avant que les autres n'aient parlé, mais encore qu'ils ne furent pas influencés par les autres membres du groupe. Ce fait concorde avec de nombreuses observations dans la psychologie de la perception ; nous savons que le cadre général dans lequel est inclus un stimulus influe sur ses qualités et que, à moins d'avoir une attitude critique et analytique à l'égard de la situation, il n'est pas forcé que nous ayons conscience que ces qualités sont déterminées en grande partie par son environnement. Ceci est le principe général servant de base à la psychologie des « illusions ».

Nous devons mentionner que, dans notre cadre expérimental, les sujets ne sont pas animés par un intérêt ou une motivation communs tels qu'on peut en trouver dans un groupe qui fait face à un danger commun, tel que la famine ou l'autorité cruelle d'un tyran. Dans ces situations vitales, il y a une certaine lacune qui doit être comblée. Jusqu'à ce que cette lacune soit convenablement comblée, la situation demeure instable. Si les normes et les mots d'ordre qui naissent sous l'influence d'un choc émotionnel ne remédient pas d'une façon adéquate à la situation tendue et incertaine et qui requiert une solution, l'instabilité n'est pas dissipée, et de nouvelles normes et de nouveaux mots d'ordre tendent à surgir jusqu'à ce que la tension soit réduite. Par exemple, dans une foule de gens affamés en quête de nourriture, un leader ou un petit groupe peuvent standardiser certaines normes ou certains mots d'ordre qui servent de guide pour appréhender la situation d'ensemble et pour agir. Si ces normes n'aboutissent pas à l'assouvissement de la [221] faim, d'autres leaders ou d'autres groupes peuvent surgir et standardiser d'autres normes ou d'autres mots d'ordre. Ce processus (dialectique) dynamique se poursuit indéfiniment jusqu'à ce que les normes ou les mots d'ordre appropriés qui répondent le mieux à la situation aient été trouvés. Par exemple, aux États-Unis, beaucoup de ceux qui se précipitèrent avec enthousiasme dans l'action au cours de la Première Guerre Mondiale en étant motivés par le slogan « Une guerre pour mettre fin à la guerre » sont maintenant tout à fait sourds à un tel slogan, ayant vu les résultats de cette guerre.

En dépit de la simplicité de l'expérience en laboratoire et de l'absence de facteurs motivationnels vitaux, notre cadre expérimental comporte certaines caractéristiques importantes de situations de groupe réelles.

Une approche expérimentale de l'étude des attitudes

D'après les expériences précédentes, nous concluons que, lorsqu'un individu perçoit un mouvement autocinétique dépourvu de point de référence objectif, et lorsqu'on lui demande au cours d'une stimulation répétée de rendre compte de l'amplitude du mouvement, il établit subjectivement un écart de variation d'amplitude et un point (une norme) à l'intérieur de cet écart, qui lui sont propres et qui sont différents de l'écart et du point (norme) établis par d'autres individus. Lorsque des individus affrontent ensemble pour la *première fois* la même situation indéfinie et non structurée en tant que membres d'un groupe, un écart de variation et une norme à l'intérieur de cet écart sont établis qui sont propres au groupe. Lorsqu'un membre du groupe affronte seul la même situation ultérieurement, après que l'écart et la norme de son groupe aient été établis, il perçoit la situation d'après l'écart et la norme qu'il transfère de la situation de groupe. Les écarts de variation et les normes établies ne sont pas prescrits arbitrairement par l'expérimentateur ou par tout autre agent. Ils se forment au cours de la période expérimentale et peuvent varier d'un individu à un autre, ou d'un groupe à un autre, à l'intérieur de certaines limites.

Notre intérêt étant centré sur l'étude de l'influence sociale, nous pouvons aller plus avant et poser la question suivante - pouvons-nous expérimentalement faire en sorte que le sujet adopte un écart de variation et une norme prescrits qui soient dictés par des influences sociales spécifiques ?

Différentes sortes d'influences sociales peuvent être utilisées expérimentalement pour définir certains écarts et certaines normes prescrits. Parmi les nombreuses influences possibles, nous avons choisi les suivantes :

[222]

- a) L'influence des situations de groupe sur l'individu en tant que membre du groupe. Nous avons déjà mentionné la conclusion principale de ce travail précédent.

- b) L'influence de la suggestion directe de l'expérimentateur pour augmenter ou diminuer les évaluations faites de l'amplitude des mouvements.
- c) L'influence d'un membre du groupe ayant du prestige (compère de l'expérimentateur) sur un autre membre (naïf).
- d) L'influence d'un membre naïf sur l'évaluation d'un autre. Dans ce dernier cas, il n'y a aucun effet de prestige, car les sujets ne se sont jamais rencontrés les uns les autres avant l'expérience.

Nous dirons seulement quelques mots sur les expériences concernant le paragraphe *b*. Si le sujet répartit ses évaluations autour, par exemple, de 7 cm, sans influence introduite spécialement, la remarque de l'expérimentateur « vous sous-estimez les distances » tend à élever le point autour duquel les évaluations sont réparties d'environ 6 ou 7 cm.

L'expérience suivante, correspondant au paragraphe *c*, montre de quelle façon le phénomène autokinétique peut être utilisé comme un indice sensible de l'effet de prestige d'une personne sur une autre. Nous rapportons ici le récit textuel d'une expérience avec effet de prestige :

« Mlle X... et moi (assistant en psychologie de l'Université de Columbia) étions des sujets pour le docteur Sherif. J'étais familiarisé avec l'expérience, mais mlle X... ne savait absolument pas en quoi elle consistait. Comme elle était une de mes amies et que j'avais un certain prestige à ses yeux, le docteur Sherif suggéra qu'il serait intéressant de voir si nous pouvions déterminer à l'avance ses évaluations. Il fut entendu au préalable que je ne devais émettre aucune évaluation jusqu'à ce qu'elle ait établi son propre point de référence. Après quelques stimulations il fut tout à fait évident que ses évaluations allaient se situer autour de 12 cm. Au cours de la stimulation suivante, comme convenu, j'indiquai une évaluation de 30 cm. L'évaluation suivante de Mlle X... fut de 20 cm. Je situai mes évaluations autour de 30 cm, et elle fit de même. Puis je ramenai mon évaluation à 7 cm, en suggérant au docteur Sherif que c'est lui qui avait fait un changement. Graduellement, Mlle X... se rapprocha de ma norme de référence, mais non sans quelque résistance apparente. Quand il fut évident qu'elle avait accepté cette nouvelle norme, le docteur Sherif me suggéra de ne

plus émettre d'évaluations, afin que je ne l'influence pas. Puis il l'informa au cours d'une stimulation ultérieure qu'elle sous-évaluait la distance selon laquelle le point se déplaçait. Elle émit immédiatement des évaluations plus élevées et elle établit un nouveau point de référence (norme). Toutefois, elle était devenue quelque peu mal à l'aise et peu après elle me chuchota : « Sortez-moi d'ici ».

[223]

« Quand nous fûmes de nouveau dans mon bureau, je lui dis que le point ne s'était pas déplacé du tout au cours de l'expérience. Elle en parut vraiment troublée et fut très gênée d'apprendre que nous l'avions trompée. Devant son trouble je changeais de sujet de conversation. Toutefois, plusieurs fois au cours de notre entretien, elle revint sur le sujet, disant : « je n'aime pas cet homme » (en faisant allusion au docteur Sherif) et exprimant d'autres sentiments semblables qui montraient son mécontentement au sujet de l'expérience. Ce n'est que quelques semaines plus tard, lorsqu'elle fut de nouveau dans mon bureau, que je découvrais l'étendue réelle de son aversion. Je lui demandais de me servir de sujet dans une expérience et immédiatement elle s'exclama : « Pas en bas dans cette salle » en désignant la salle expérimentale du docteur Sherif. »

L'expérience que nous allons citer traite de l'influence d'un membre d'un groupe sur l'adoption d'une norme prescrite. Il y avait sept groupes pour cette expérience, chaque groupe comprenant deux membres. Dans chaque groupe un sujet coopérait avec l'expérimentateur, c'est-à-dire répartissait à dessein ses évaluations à l'intérieur de l'écart de variation et autour de la norme qui lui avaient été désignés préalablement par l'expérimentateur. L'autre sujet n'était pas au courant de cette prédétermination. Le degré de conformité des évaluations du sujet « naïf » avec la norme et avec l'écart de variation du compère peut être considéré comme l'indice de l'influence sociale. Dans tous les groupes, c'était la même personne qui coopérait avec l'expérimentateur - ceci afin de maintenir dans tous les groupes une constance quant à la personne qui exerçait l'influence.

L'écart de variation et la norme prescrits pour chaque groupe furent différents. Pour le premier groupe, l'écart prescrit fut de 3 à 7 cm, la norme prescrite étant de 5 cm. Pour le deuxième groupe, l'écart prescrit fut de 5 à 10 cm, la norme étant de 7,5 cm, et ainsi de suite jusqu'au huitième groupe pour lequel l'écart et la norme étaient respectivement de 18 à 22 et 20 cm. On observa que l'écart prescrit était plutôt

restreint ; en conséquence, au cours de la séance expérimentale, le compère ne donna aucune évaluation s'écartant de la norme de plus de 2 cm dans chaque direction.

Au cours de la première séance expérimentale, les deux sujets furent participants (le compère et le « naïf »). Après chaque exposition du point lumineux pendant deux secondes, les sujets émettaient leurs évaluations à haute voix, un seul à la fois, et l'expérimentateur les enregistrait sur des feuilles séparées de papier de couleurs différentes. Afin de ne pas donner trop de poids au facteur de présence, on avait demandé au compère de laisser l'autre sujet émettre son évaluation d'abord, au moins dans la moitié des cas. On a vu au cours de nos expériences précédentes que l'influence sociale concernant l'effet autocinétique [224] n'était pas spécialement fonction de telle ou telle évaluation distincte mais plutôt de leur séquence temporelle. Cinquante évaluations furent données par chaque sujet.

Au cours de la deuxième séance, seul le sujet « naïf » était présent, afin que l'on puisse évaluer dans quelle mesure il transférait de la première séance l'écart de variation, et la norme prescrits. Au cours de cette séance individuelle, on obtint également cinquante évaluations. Comme la formation d'une norme à propos de l'effet autocinétique est une formation fragile et en un sens artificielle, une prescription aussi arbitraire peut s'effondrer facilement au-delà d'un certain nombre d'évaluations. Ce qui nous intéresse, c'est que l'effet autocinétique peut être utilisé pour mettre en lumière une tendance psychologique générale, et non pour révéler les propriétés concrètes de la formation d'une norme dans des situations réelles de la vie.

Dans la présentation des résultats, nous indiquons l'écart de variation et la norme prescrits, le nombre d'évaluations du sujet « naïf » se situant à l'intérieur des limites de l'écart prescrit, ainsi que ses normes, représentées par la médiane de la distribution de ses évaluations au cours de la première séance (séance de groupe) et de la deuxième séance (séance individuelle). Les moyennes et les médianes des distributions des évaluations faites par le compère au cours des séances de groupe ne sont pas exactement identiques aux normes prescrites, bien que les modes et les écarts de variations soient les mêmes. Nous n'avons pas pensé qu'il était nécessaire qu'il ait en mémoire une distribution parfaitement normale. Notre but est principalement de mettre

en évidence une tendance psychologique fondamentale en rapport avec la formation de normes.

À la fin de la deuxième séance (individuelle), on demanda au sujet de répondre par écrit à quatre questions concernant le problème. Les réponses à deux des questions confirment encore nos résultats précédents. Nous commenterons donc seulement les impressions subjectives indiquées en réponse aux deux autres questions et qui sont importantes par rapport au problème qui nous concerne actuellement. Les questions furent les suivantes :

1. De quelle distance la lumière se déplaçait-elle le plus souvent ? (Cette question fut formulée pour découvrir si les sujets devenaient conscients de la norme qui se formait au cours de l'expérience) ; 2. Avez-vous été influencé par les évaluations de l'autre personne qui était présente au cours de la première séance ? (Cette question fut formulée afin de découvrir si les sujets étaient conscients du fait qu'ils se laissaient influencer par le compère.)

Les impressions subjectives du sujet du groupe I sont importantes pour toute théorie de la suggestion et de la formation d'une norme :

[225]

1. « La distance la plus fréquente était de 5 cm. Cette distance semblait être plus régulière le deuxième jour que le premier. »

2. « Oui, je l'étais en dépit de mes efforts pour être impartial. J'ai probablement émis un grand nombre d'évaluations démesurément exagérées parce que l'autre sujet indiquait de courtes distances. Je pense que c'était là de ma part une tentative pour éviter la suggestion et, de ce fait, je tombais dans l'autre extrême. Je ne pense pas que j'aie été influencé le deuxième jour par les évaluations du premier jour. J'ai essayé d'être impartial dans mes évaluations du premier jour. J'éprouvais le premier jour du ressentiment à l'égard de l'autre sujet à cause de ses évaluations égales successives. J'essayais de rester objectif malgré ce sentiment, c'est-à-dire de bannir cette pensée. Mais je crois que ce sentiment contribua à ce que mes évaluations se différencient davantage des siennes que si nos évaluations avaient été émises séparément, c'est-à-dire, si je n'avais pas entendu les siennes. Le deuxième jour, je fis preuve de plus d'indépendance dans mes évaluations et je pense que celles-ci furent donc plus exactes. »

TABLEAU I.
*Données du groupe I, obtenues expérimentalement
sur le sujet « naïf » S*

<i>Prescrites</i>	<i>Séance I en groupe</i>	<i>Séance II individuelle</i>
<i>Écart de variation 3 à 7 cm</i>	2 à 12 CM	2 à 10 CM
<i>Norme 5 cm</i>	8 cm	6 cm
<i>Nombre d'évaluations (sur les 50) se répartissant à l'intérieur de l'écart prescrit</i>	41	47

D'après ces résultats, nous pouvons conclure que les sujets peuvent être influencés de telle sorte qu'ils perçoivent un champ de stimulation imprécis selon une norme introduite expérimentalement. Le degré de l'influence peut être différent selon les différents sujets, allant d'une importance très grande à une quantité négligeable. Même dans le dernier cas, une influence sur la norme (non pas sur l'écart de variation) est évidente.

Les impressions subjectives révèlent que les sujets deviennent conscients de la norme qui se forme au cours de l'expérience. Toutefois, il n'est pas forcé qu'ils soient conscients du fait qu'ils se laissent influencer par l'autre membre du groupe en ce qui concerne cette norme. À ce propos, il est intéressant de signaler que, dans certains cas, la *conformité* avec l'écart de variation et la norme prescrits est plus étroite lorsque la personne qui *influence* n'est plus présente (séance II) que la *conformité* qui résulte de sa présence réelle.

[226]

Il nous semble que le processus psychologique impliqué dans ces faits peut être d'un intérêt fondamental en ce qui concerne les phénomènes courants de suggestion, et plus particulièrement en ce qui concerne le rôle de la suggestion dans la formation des attitudes. Il n'est pas rare dans la vie quotidienne que nous réagissions négativement ou avec hésitation à une suggestion faite par une personne de notre connaissance à propos d'un sujet quelconque lorsque nous som-

mes en sa présence, mais d'y répondre positivement après l'avoir quittée (peut-être y a-t-il une répugnance à recevoir des suggestions, à moins qu'elles ne soient fondées sur un prestige indiscuté ou sur une demande pressante ; il ne plaît pas à notre « ego » de sembler céder facilement).

Les attitudes, quelles qu'elles soient par ailleurs, impliquent des *modes caractéristiques de prédisposition à réagir* à des objets, des situations et des personnes définies. Notre expérience démontre d'une façon simple comment un type *caractéristique* de prédisposition peut être obtenu expérimentalement par rapport à un champ de stimulation imprécis. Ceci pourra peut-être constituer un pas en avant vers l'investigation proprement psychologique des attitudes.

[227]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Troisième partie : Influence sociale

15

**“Influence de la réponse d'autrui
et marges de vraisemblance.” ***

Par GERMAINE DE MONTMOLLIN

[Retour à la table des matières](#)

Le problème des effets de la réponse d'autrui sur les jugements et opinions d'un sujet est un des plus anciens qui aient expérimentalement été traités. Le fait de connaître, après avoir exprimé une première réponse, les réponses des autres participants, entraîne chez l'individu des changements qui relèvent du domaine de l'influence sociale. Des recherches comme celles de Sherif (1935) font apparaître que les jugements individuels ont tendance à se rapprocher les uns des autres ; d'autres, comme la très ancienne recherche de Moore (1921), ont montré que les sujets avaient tendance à suivre l'opinion de la majorité. Deux types d'interprétation ont été proposés pour rendre compte de cette sensibilité aux réponses d'autrui. Les unes mettent l'accent sur les variables socio-émotionnelles ou encore les besoins affectifs qui entraîneraient chez l'individu un état de malaise lorsqu'il se perçoit comme différent des autres ou en contradiction avec eux : le conformisme à la majorité réduirait alors la tension désagréable. Les autres

* Article paru dans *Psychologie française*. 1966, 11, 1, 89-95.

mettent l'accent sur les aspects cognitifs des processus d'influence : c'est ce que fait Sherif lorsqu'il parle de changement de cadre de référence ou Asch (1957) qui insiste sur le développement simultané des relations sociales et de l'intelligence. En parlant d'influence informative, Deutsch et Gérard (1955) ont très justement montré que, lorsque le but d'un individu est de donner la meilleure réponse possible et lorsqu'il n'existe aucun lien d'interdépendance entre les participants, les sujets se rapprochent les uns des autres parce qu'ils utilisent les réponses des autres comme des informations supplémentaires, là où les données immédiates renseignent insuffisamment sur la bonne réponse. Il est alors tentant de supposer, en rapprochant les phénomènes d'influence des processus de décision, que les sujets cherchent à augmenter leurs chances [228] d'avoir raison, en se conduisant comme des statisticiens (Flament, 1959).

Un modèle descriptif de prédiction des changements

Nous avons voulu éprouver cette interprétation en vérifiant expérimentalement les prédictions d'un modèle descriptif pour un jugement perceptif à continuum de réponses (estimation de quantité). Ce modèle ne tient compte que des caractéristiques de la distribution des réponses initiales dans le groupe : tout individu aura tendance à se rapprocher de la tendance centrale de la distribution des réponses de son groupe, parce que c'est la réponse qui apparaît comme ayant le plus de chance d'être exacte ou comme l'objet potentiel d'un accord dans le groupe ; on peut alors prédire, en s'appuyant sur la seule considération de la position de la réponse initiale par rapport à la tendance centrale, s'il y aura ou non changement de réponse, si le changement sera positif (estimation $R_2 >$ estimation R_1) ou négatif (estimation $R_2 <$ estimation R_1) et si le changement sera fort (distance forte) ou faible (distance faible).

Les détails de l'expérience et des résultats ont été donnés ailleurs ³⁷. Nous n'en proposons ici qu'un bref résumé : les sujets sont

³⁷ Année psychologique, 1965, 65, 1.

groupés par 5 ; on présente un carton sur lequel ont été collées 80 pastilles de couleur ; la présentation est rapide (4 sec.), les sujets ne peuvent compter les pastilles et doivent deviner leur nombre exact ; les réponses sont écrites. On communique alors aux sujets les cinq réponses qui viennent d'être faites. Puis, on présente une seconde fois le carton, dans les mêmes conditions : les sujets donnent une seconde réponse écrite. On compare les résultats à ceux qui sont obtenus dans des groupes contrôles nominaux, obtenus en combinant par 5 les réponses initiales de sujets qui voient deux fois le carton sans communication des réponses.

L'analyse des résultats est fondée sur l'attribution d'un rang (de 1 à 5) à chaque réponse initiale (R_1) dans chaque groupe : la position 1 correspond à la plus faible estimation et la position 5 à la plus forte. L'indice de tendance centrale choisi a été, en première approximation, la moyenne des cinq R_2 pour chaque groupe. Pour l'ensemble des groupes, la moyenne se situe entre la position 3 et la position 4. Les résultats valident les prédictions du modèle en ce qui concerne la *direction* et la *quantité* de changements ³⁸ ainsi qu'en témoigne le tableau I.

[229]

L'allure centripète des changements et la liaison entre distance au centre et quantité de changement sont beaucoup plus systématiques chez les sujets expérimentaux qu'elles n'apparaissent chez les sujets contrôles dont les changements ne sont cependant pas entièrement le fait du hasard.

³⁸ L'hypothèse relative à la fréquence des changements ne s'est pas trouvée vérifiée : tous les sujets ont tendance à changer, même s'ils sont à très petite distance de la moyenne de leur groupe (+ 10 ou - 10).

TABLEAU I.
Direction et quantité de changement (N = 30 sujets par position)

	Positions									
	1		2		3		4		5	
	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
Direction des changements (%)	96	4	92	8	72	28	25	75	7	93
Quantité de changements (médianes)	+ 15,8		+12,8		+ 6,4		-7,5		-25	
Distance à la moyenne (médianes)	-28		- 18,2		-7		+ 11		+40	

Marges de vraisemblance

Les résultats confirment donc le modèle descriptif de façon satisfaisante, mais avec une certaine approximation en ce qui concerne la quantité de changements. Cette approximation vient de ce que le modèle suppose que chaque sujet dans son groupe tient compte des *cinq* informations et ce, de façon homogène, sans que l'une ait plus d'importance à ses yeux que les autres. On peut se demander si en réalité le sujet ne donne pas plus d'importance à sa réponse personnelle qu'aux quatre autres et d'autre part, s'il n'est pas amené, lorsque l'ensemble des cinq réponses R_1 a une forte dispersion, à tenir compte seulement d'une distribution réduite. Bien qu'elles n'aient pas psychologiquement le même sens, nous ne séparerons pas les deux questions dans l'analyse que nous proposons.

Hypothèses

Notre hypothèse est que lorsque la dispersion des cinq réponses R_1 reste dans certaines limites, les membres du groupe vont se rapprocher de la moyenne des cinq R_1 et se trouver effectivement proches de cette moyenne. Lorsque la dispersion des cinq réponses est forte, les [230]

estimations fortes vont apparaître aux yeux des sujets qui ont donné de faibles estimations (position 1) comme invraisemblables ; ils ne vont alors tenir compte que d'une distribution réduite et se rapprocher de la moyenne de *quatre* réponses (les quatre plus faibles) ou même, si la dispersion est très forte, de la moyenne de *trois* réponses (les trois plus faibles). De même, les estimations faibles vont apparaître aux yeux des sujets qui ont donné de fortes estimations (position 5) comme invraisemblables ; ils ne vont alors tenir compte que de *quatre* réponses (les quatre plus fortes) ou même de *trois* (les trois plus fortes) lorsque la dispersion est très forte.

Mode d'analyse

Les extrêmes de la distribution des R_1 pour la position I dans chaque groupe sont 30 et 80 (médiane : 50) ; les extrêmes de la distribution des R_1 pour la position 5 sont 64 et 400 (médiane 125). C'est donc le plus souvent le sujet en position 5 qui est responsable de la forte dispersion du groupe. Nous avons choisi, pour cette analyse de type exploratoire, de dichotomiser les 30 groupes expérimentaux selon l'estimation donnée par le sujet en position 5. La médiane des R_1 pour ces sujets est de 125 ; nous avons ainsi 15 groupes dans lesquels le sujet 5 donne une estimation R_1 inférieure à 125 : nous les assimilons à la condition dispersion faible ; et 15 groupes dans lesquels le sujet 5 donne une estimation R_1 supérieure à 125 : nous les assimilons à la condition dispersion forte.

On calcule pour chaque sujet la distance de sa réponse R_2 à une série de moyennes : moyenne des 5 réponses R_1 ; moyenne des 4 réponses R_1 les plus faibles ; moyenne des 4 réponses R_1 les plus fortes ; moyenne des 3 réponses R_1 les plus faibles ; moyenne des 3 réponses R_1 les plus fortes. On calcule ensuite la médiane des distances pour chacune des cinq catégories de sujets, qui correspondent aux cinq positions possibles dans le groupe. Il faut souligner que cette analyse ne tient compte que des positions relatives dans chaque groupe et non de la valeur absolue de chaque réponse R_1 .

Résultats

a) *Groupes à faible dispersion.* Le tableau II indique les distances en valeur algébrique des réponses R_2 correspondant à chaque position, au centre de la distribution totale et des distributions réduites pour les groupes de dispersion faible.

D'après le tableau II, on constate que les réponses R_2 des sujets en position 2, 3 et 4 sont proches de la moyenne des cinq réponses R_1 initiales ; les réponses R_2 des sujets en position i sont proches de la [231] moyenne d'une distribution réduite aux quatre réponses faibles du groupe (la réponse 5 est exclue) ; on peut cependant constater qu'ils ne sont pas très éloignés de la moyenne des 5 réponses. L'hypothèse I se trouve donc à peu près vérifiée pour ces quatre catégories de sujets : la dispersion est faible, ils tiennent compte des cinq informations. Par contre le résultat obtenu avec les sujets en position 5 n'est pas conforme à l'hypothèse : ils sont très proches de la moyenne des trois estimations fortes du groupe. Une nouvelle analyse, indicative seulement en raison de la petitesse des effectifs, montre que si l'on dichotomise à nouveau ces sujets, en deux classes : ceux dont les estimations vont de 64 à 90 et ceux dont les estimations vont de 98 à 120, les premiers se trouvent à + 0,6 de la moyenne des 4 estimations fortes et à + 3,3 de la moyenne des 5 réponses, les seconds à + 16,3 de la moyenne des 5, à + 11,5 de la moyenne des 4 R fortes et à + 4,5 de la moyenne des 3 R_1 fortes. Cette précision permet de relativiser le résultat inattendu indiqué dans le tableau II.

TABLEAU II
Groupes de dispersion faible (N = 15 par position)

	<i>Moy. 3fa. *</i>	<i>Moy. 4fa. *</i>	<i>Moy. 5</i>	<i>Moy. 4 fo. **</i>	<i>Moy. 3fo. **</i>
Position 1	+ 4,8	+ 0,5	-1,3	- 7	- 10
Position 2	+ 11,2	+ 9	- 0, 8	- 9	- 12,3
Position 3	+ 8	+ 2,1	-1,5	- 1,9	- 9,6
Position 4	+ 12,6	+ 8,8	+ 2,1	- 5,2	- 8,2
Position 5	+ 17,2	+ 16	+ 10,5	+ 5	0

* *MOY. 3 fa., Moy. 4 fa. : signifie moyenne des 3 faibles réponses et des 4 faibles réponses du groupe.*

** *MOY. 3 fo., MOY. 4 fo. : signifie moyenne des 3 fortes réponses et des 4 fortes réponses du groupe.*

b) *Groupes à forte dispersion.* Le tableau III indique les distances en valeur algébrique des réponses R₂ correspondant à chaque position, au centre de la distribution totale ou des distributions réduites pour les groupes à forte dispersion.

D'après le tableau III, on constate que les réponses R₂ des sujets en position 3 sont proches de la moyenne des 5 informations comme dans le cas précédent. Par contre, les sujets en position 1, 2, 4 et 5 sont beaucoup moins proches de la moyenne des cinq réponses que précédemment. Les sujets en position I ont tendance à ne tenir compte que des trois réponses faibles et font abstraction des réponses fortes, les sujets en position 2 ne tiennent compte que des quatre réponses fai-

[232]

TABLEAU III.
Groupes de dispersion forte (N = 15 par position)

	<i>Moy. 3 fa</i>	<i>Moy. 4 fa</i>	<i>Moy. 5.</i>	<i>Moy. 4 fo.</i>	<i>Moy..3 fo.</i>
Position 1	+ 4	- 9,4	- 24,8	- 31,3	- 43
Position 2	+ 17,5	+ 5	- 7,7	- 20	- 32,5
Position 3	+ 22,5	+ 9,5	- 0,8	- 8	- 31,3
Position 4	+ 31,6	+ 20,7	+ 4,8	- 2	- 17,3
Position 5	+ 23,7	+ 21,3	+ 7	- 0,8	- 15,5

bles, faisant abstraction de la réponse forte du groupe ; les sujets en *position* 4 et 5 ne tiennent pas compte de la plus faible réponse du groupe.

On voit donc, conformément aux hypothèses, que lorsque la dispersion augmente, c'est-à-dire la distance entre les réponses initiales de chaque groupe, les sujets ont tendance à ne tenir compte que de certaines réponses. La systématique de l'élimination en fonction des positions relatives nous amène à penser, à titre d'hypothèse, qu'il existe des marges de vraisemblance pour les sujets. Lorsqu'une réponse donnée à titre d'information tombe en dehors de cette marge, elle n'est pas acceptée. C'est un nouvel aspect des processus cognitifs à l'œuvre dans l'interaction sociale.

Discussion et conclusion

L'analyse présentée ici n'a pas de valeur démonstrative : les résultats, présentés à titre indicatif, donnent à penser que les sujets tendent à ne tenir compte que des réponses qui leur apparaissent comme vraisemblables ; mais nous ne considérons cette tendance qu'à titre d'hypothèse tant qu'elle ne sera pas vérifiée dans une nouvelle recherche

expérimentale qui permettra de contrôler étroitement l'importance de la dispersion et les écarts entre sujets.

Comment pourrait-on interpréter une telle démarche ? Quels sont les critères qu'utilisent les sujets dans leur sélection ?

On peut penser qu'agissent conjointement deux types de comparaison. Chaque estimation est comparée à l'ensemble des estimations communiquées et l'écart entre une réponse extrême forte ou faible et les réponses centrales joue sans doute un rôle : au-delà d'un certain [223] écart qu'il faudrait estimer, la réponse extrême est considérée comme n'appartenant pas à l'ensemble. Il s'agit d'un jugement de type statistique. Mais une autre comparaison intervient également : la vraisemblance d'une réponse est jugée par rapport au stimulus objectif. La réaction des sujets qui accueillent souvent par des rires une estimation de 200 s'explique sans doute par référence au stimulus objectif. Les changements des sujets contrôles après la seconde présentation montrent que les réponses extrêmement fortes et les réponses extrêmement faibles sont systématiquement corrigées et se rapprochent de la réponse objectivement vraie : l'abandon des réponses extrêmes a sans doute la même signification pour les sujets contrôlés et pour les sujets expérimentaux.

L'idée que l'individu n'est sensible qu'aux réponses qui ne sont ni trop peu ni trop éloignées de la science viendrait nuancer les résultats de certains travaux, comme ceux de Goldberg (1954) qui ont montré que l'influence subie était d'autant plus grande que la distance entre la position initiale et celle qu'on évoque était grande.

L'existence de marges de vraisemblance dans les processus d'influence informative en matière de jugement perceptif avec continuum de réponses viendrait confirmer les conclusions de Zimbardo (1960) en matière d'opinion : pour chaque problème d'opinion, un individu n'aurait pas *une* opinion symbolisée par un point sur une échelle, mais bien plutôt une marge d'acceptation autour d'un point, de part et d'autre de laquelle il rejette les options évoquées. Cette transformation dans la représentation des opinions, le passage du discontinu au continu et à l'idée de distribution et de dispersion, ouvre de nouvelles perspectives dans la description de l'univers mental de l'individu et de ses structures.

On pourrait, d'autre part, proposer, en s'appuyant sur l'hypothèse des marges de vraisemblance, une interprétation plus cognitive aux conclusions de certains travaux qui ont montré que l'individu résiste aux fortes pressions. Par exemple, dans la recherche de Janis et Feshbach (1953), on peut penser que ce n'est pas parce que les mécanismes de défense des sujets sont éveillés par l'aspect dramatique et chargé d'émotion des informations qu'ils sont moins convaincus que d'autres à qui on a communiqué des renseignements plus neutres ; on peut interpréter ce résultat de façon plus cognitive, en supposant que les informations ont paru invraisemblables aux sujets, en dépit de leur réalisme. De même, dans les recherches sur la dissonance cognitive, on peut supposer, comme le font certains auteurs, que les fortes pressions, de quelque nature qu'elles soient, engendrent un mécanisme de défense qui en diminue l'efficacité ; mais une autre interprétation consiste à se demander si les informations ou les récompenses expérimentales ont paru vraisemblables aux sujets. La conduite de l'individu aux prises avec les probabilités semble offrir de bonnes perspectives de recherches dans tous les domaines de la psychologie.

[234]

Résumé

Au cours d'une expérience sur les processus d'influence « informative » dans une tâche perceptive d'estimation de quantité, nous avons montré qu'on pouvait prévoir la direction et l'importance des changements individuels après communication de la réponse des autres participants : les jugements se rapprochent de la tendance centrale de la distribution des cinq réponses initiales. Les conclusions ne sont vérifiées qu'avec une certaine approximation, car lorsque la dispersion intragroupe est forte, les sujets ne tiennent compte que d'une distribution réduite : les sujets à faible estimation initiale tendent à se rapprocher de la moyenne des quatre et même des trois plus faibles réponses, les sujets à forte estimation initiale tendent à se rapprocher de la moyenne des quatre plus fortes réponses. L'existence de marges de vraisemblance est proposée à titre d'hypothèse.

Communication faite à la Société de Psychologie sociale lors de la Session annuelle de la Société française de Psychologie, le 9 mai 1965.

Références

ASCH. S. *Social psychology*, 4e éd., Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1957.

DEUTSCH M., GERARD H.B. « A study of normative and informative social influences upon individual judgment. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1955, 51, 629-636.

FLAMENT C. « Modèle stratégique des processus d'influence sociale sur les jugements perceptifs. » *Psychol. fr.*, 1959, 4, 91-101.

GOLDBERG S. « Three situational determinants of conformity to social norms. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1954, 49, 325-329.

JANIS I. L., FESHBACH S. « Effects of fear-arousing communications. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1953, 48, 78-92.

MOORE H. T., « The comparative influence of majority and expert opinion. » *Amer. J. of Psychol.*, 1921, 32, 16-20.

SHERIF M. « A study of some social factors in perception. » *Arch. Psychol.*, 1935, 27, n° 187.

ZIMBARDO P. « Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1960, 60, 86-94.

[235]

**Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Troisième partie : Influence sociale**

16

“Influence interpersonnelle. Les effets de la pression de groupe sur la modification et la distorsion des jugements.” *

Par SOLOMON E. ASCH

Traduit par Patricia Nève

[Retour à la table des matières](#)

Nous allons décrire notre conception et nos premières recherches visant à éclaircir les conditions dans lesquelles il y a indépendance ou soumission aux pressions de groupe.

Notre objectif immédiat s'attache à étudier les conditions sociales et personnelles qui induisent les individus à résister où à se conformer aux pressions de groupe quand ce groupe a un avis *contraire à l'évidence* perceptive. Les conséquences que soulève ce problème sont évidentes : au niveau de la société, sous certaines conditions, un groupe se conformera-t-il ou non aux pressions existantes ; au niveau de l'individu, se sentira-t-il assez libre d'agir de manière indépendante, ou non, par rapport à ces pressions de groupe.

* Version française de l'article paru in : GUETZKOW H. (ed.), *Groups, leadership and men*. Pittsburgh, Carnegie Press, 1951, 177-190).

Le problème souligné nécessite l'observation directe de certains processus fondamentaux se produisant lors de l'interaction entre individus et autres individus et groupes. Cette classification semble nécessaire si nous voulons mieux comprendre le problème de la formation et de la réorganisation des attitudes ainsi que le fonctionnement de l'opinion publique et de la propagande. Aujourd'hui nous ne possédons pas de théorie adéquate sur les processus psychosociaux ; à quelques exceptions près, les recherches se sont attachées à des formulations descriptives concernant les opérations de suggestion et de prestige et n'ont appliqué que la théorie schématique « stimulus-réponse ».

Les approches courantes se basent sur l'axiome que les pressions de groupe induisent des changements psychologiques *arbitraires*, sans tenir compte des propriétés matérielles des conditions données.

Un tel mode de pensée insiste sur la soumission aveugle des individus aux pressions de groupe, il néglige les possibilités d'indépendance et de [236] relations productives avec l'environnement humain en déniait à l'homme la capacité, sous certaines conditions, de s'élever au-dessus des pressions de groupe et des préjugés.

Nous avons voulu clarifier ces questions importantes aussi bien du point de vue théorique que de ses implications humaines en observant directement les effets de groupe sur les décisions et les évaluations des individus.

L'expérience et ses premiers résultats

La même technique expérimentale a servi de base à une série d'expériences. La procédure est telle qu'elle place un individu en relation de conflit radical avec les autres membres du groupe ; les effets sur l'individu sont mesurés de manière quantitative et les conséquences psychologiques peuvent être décrites.

Un groupe de huit individus est invité à juger une série de relations perceptives structurées et simples : appareiller la longueur d'une ligne donnée (étalon) à l'une des trois lignes inégales ; chaque membre du groupe donne son jugement publiquement. Au cours de ce test, un in-

dividu se trouve soudain en contradiction avec le groupe entier et ceci plusieurs fois.

Le groupe est simulé, c'est-à-dire qu'il donne des réponses erronées de façon unanime à certains moments. Les erreurs de la majorité sont importantes (1/2 inch et 1 3/4 inch)³⁹. Le sujet naïf est donc placé en position *minoritaire*, isolé face à une *majorité unanime* ; sans doute pour la première fois de sa vie ce sujet se trouve face à un groupe contredisant de façon unanime l'évidence perceptive.

Cette procédure a été le point de départ non seulement de cette recherche mais aussi de l'étude d'autres problèmes. Ses caractéristiques principales sont les suivantes :

- a) Le sujet naïf subit deux forces contradictoires : son expérience perceptive et le groupe unanime.
- b) Ces deux forces font partie de la situation physique immédiate de l'environnement.
- c) Le sujet naïf doit donner comme les autres un jugement public, il doit donc se situer vis-à-vis du groupe.
- d) La situation a un caractère contraignant : le sujet naïf ne peut éviter le dilemme en se référant aux conditions externes à la situation expérimentale.

La technique employée permet une mesure quantitative simple de l'effet de la majorité en termes de la fréquence du nombre des erreurs [237] dans la direction des estimations erronées de la majorité. Nous nous sommes aussi intéressés à la perception que le sujet a du groupe : a-t-il des doutes, ou est-il tenté de joindre la majorité ?

Enfin, nous avons voulu connaître les bases de l'indépendance ou de la conformité. Le sujet conformiste, par exemple, est-il conscient des effets de la majorité sur son jugement ; son jugement personnel est-il abandonné de manière délibérée ou compulsive ? À cette fin, différentes questions ont servi de base à l'interview post-expérimentale. Après l'interview, le but de l'expérience a été expli-

³⁹ Un inch = 2,54 cm (n.d.t.).

quée ; l'expérimentateur doit toujours clarifier les doutes que peut avoir le sujet et lui expliquer les raisons de la situation expérimentale.

Les membres de la majorité ainsi que les sujets naïfs sont tous des collégiens. Les résultats portent sur 50 Ss naïfs. Le tableau I résume les comparaisons successives aux différents essais et les estimations de la majorité. Pour certains essais la majorité donne une réponse exacte : « essais neutres », pour d'autres une réponse erronée : « essais critiques ».

TABLEAU I.
Longueur de l'étalon et des lignes à comparer

Essais	Longueur de la ligne étalon (en inches)	Lignes à comparer (en inches)			Réponse correcte	Réponse du groupe	Erreur de la majorité (en inches)
		1	2	3			
1	10	8 3/4	10	8	2	2	--
2	2	2	1	1 1/2	1	1	--
3	3	3 3/4	4 1/4	3	3	1*	+3/4
4	5	5	4	6 1/2	1	2*	-1.0
5	4	3	5	4	3	3	--
6	3	3 3/4	4 1/4	3	3	2*	+ 1 1/4
7	8	6 1/4	8	6 3/4	2	3*	- 1 1/4
8	5	5	4	6 1/2	1	3*	+1 1/2
9	8	6 1/4	8	6 3/4	2	1*	- 1 3/4
10	10	8 3/4	10	8	2	2	--
11	2	2	1	1 1/2	1	1	--
12	3	3 3/4	4 1/4	3	3	1*	+ 3/4
13	5	5	4	6 1/2	1	2*	- 1.0
14	4	3	5	4	3	3	--
15	3	3 3/4	4 1/4	3	3	2*	+ 1 1/4
16	8	6 1/4	8	6 3/4	2	3*	- 1 1/4
17	5	5	4	6 1/2	1	3*	+ 1 1/2
18	8	6 1/4	8	6 3/4	2	1*	- 1 3/4

* Désigne les estimations erronées de la majorité.

Les résultats quantitatifs sont clairs et non ambigus.

a) Il y a un déplacement marqué vers la majorité. Un tiers de toutes les estimations critiques sont soit les mêmes erreurs, soit des erreurs dans le sens des estimations erronées de la majorité. La signification de ces résultats est claire : le groupe contrôle (estimation écrite) ne fait pas d'erreur.

[238]

TABLEAU II. Distribution des erreurs dans les groupes expérimentaux et dans les groupes contrôles

Nombre d'erreurs critiques	Groupe expérimental *	Groupe contrôle
	(N = 50)	(N = 37)
	F	F
	13	35
1	4	1
2	5	1
3	6	
4	3	
5	4	
6	1	
7	2	
8	5	
9	3	
10	3	
11	1	
12	0	
Total	50	37
Moyenne	3.84	0.08

* Toutes les erreurs dans le groupe expérimental vont dans le sens des estimations de la majorité.

b) L'effet de la majorité est loin d'être total. Pour les essais critiques les estimations sont correctes dans 68 % des cas.

c) Il existe des différences individuelles. Les sujets qui restent indépendants sans exception et ceux qui suivent presque totalement la majorité. (Le nombre maximum d'erreurs est de 12 ; ici les erreurs s'échelonnent entre 0 et 11.) Un quart des sujets naïfs sont indépendants ; à l'autre extrême un tiers déplacent leurs estimations vers celles de la majorité pour la moitié ou plus des essais.

Les différences de réaction des sujets naïfs sont également frappantes : ceux qui restent très sûrs d'eux, et à l'autre extrême, ceux qui doutent et qui ressentent le besoin de ne pas apparaître différents de la majorité.

Afin d'illustrer notre propos nous incluons une brève description d'un sujet « indépendant » et d'un sujet « conformiste ».

Sujet indépendant. Après quelques essais il devient embarrassé, hésitant, donnant ses réponses en désaccord avec le groupe de la manière suivante : « Trois, Monsieur », « Deux, Monsieur ». A l'essai 4, il répond immédiatement après le premier membre du groupe, secoue la tête, cligne des yeux et chuchote à son voisin « c'est un ». Il murmure sa dernière réponse avec un sourire ironique. A un moment de l'expérience, il dit à son voisin [239] de façon explosive : « Je suis toujours en désaccord. » Pendant l'interview, il mentionne à plusieurs reprises : « J'ai répondu comme j'ai vu », sans mentionner pour autant l'erreur des autres, indiquant seulement : « C'est la manière dont je les ai vues et c'est la manière dont ils les ont vues. » Immédiatement après l'expérience, la majorité discute avec le sujet et essaie de lui faire prendre une position nette : à savoir si le groupe avait tort et lui raison ; le sujet donne alors une réponse de fuite : « Vous avez *probablement* raison, mais vous pouvez aussi avoir tort ! ».

Sujet conformiste. Ce sujet a suivi la majorité 11 fois sur 12. Il paraissait nerveux et quelque peu embrouillé ; assez coopérant pour la discussion. Il fit la remarque suivante au début de l'interview post-expérimentale : « Si je ne l'avais pas fait tout de suite, j'aurais alors sans doute répondu différemment », signifiant par là qu'il a adopté les

estimations de la majorité, le facteur essentiel dans ce cas étant la perte de confiance. Ce sujet perçoit la majorité comme décidée, peu hésitante : « S'ils avaient douté j'aurais probablement changé, mais ils étaient si assurés. » Il explique des erreurs du fait de la nature ambiguë des comparaisons. Quand le but de l'expérience est expliqué, le sujet ajoute - « Je m'en suis douté au milieu, mais j'ai essayé de ne plus y penser. » Il est intéressant de noter que sa suspicion n'a pas restauré sa confiance ou diminué le pouvoir de la majorité. Il est également frappant de noter qu'il pensait que les autres étaient soumis à une illusion mais non lui ; ceci ne lui a pas permis d'être plus libre mais au contraire, de réagir comme si sa divergence par rapport aux autres était un défaut.

Une première analyse des différences individuelles

Sur la base des interviews décrites ci-dessus, nous pouvons différencier et décrire les formes principales des réactions à la situation expérimentale ; nous les résumons ici.

Parmi les sujets *indépendants* on peut distinguer les principales catégories suivantes :

a) L'indépendance qui s'appuie sur *l'assurance* de sa perception et de son expérience. Ce qui caractérise le plus ces sujets, c'est la vigueur avec laquelle ils s'opposent au groupe. Bien qu'étant sensibles en groupe et vivant le conflit, ils montrent une grande souplesse.

b) Assez différents sont les sujets indépendants et *fuyants*. Ceux-ci ne réagissent pas d'une manière émotionnelle spontanée, mais plutôt en fonction de principes explicites concernant leur individualité.

c) Le troisième groupe de sujets indépendants manifeste une grande tension et de nombreuses *hésitations* ; ils s'en tiennent à leurs jugements propres à seule fin de réussir la tâche.

[240]

Ci-dessous nous présentons les principales catégories de réactions des sujets conformistes, ceux qui ont suivi la majorité pendant la moitié ou plus des essais.

Distorsion de la perception. Dans cette catégorie il y a très peu de sujets qui se conforment totalement en n'étant pas conscients du déplacement ou de la distorsion de leurs jugements par la majorité. Ces sujets indiquent avoir été amenés à percevoir les estimations de la majorité comme exactes.

Distorsion du jugement. La plupart des sujets conformistes appartiennent à cette catégorie. Le principal facteur dans ce cas consiste à décider que sa propre perception est inexacte mais que celle de la majorité est exacte. Ces sujets hésitent, manquent de confiance en eux-mêmes, et par là ressentent une forte tendance à se joindre à la majorité.

Distorsion de l'action. Les sujets appartenant à ce groupe n'indiquent pas de modification de leur perception ; ils ne concluent pas non plus, qu'ils avaient tort. Ils se conforment afin de ne pas apparaître différents ou inférieurs aux autres, par non-tolérance d'apparaître inadéquats aux yeux du groupe. Il y a répression de leurs observations et adoption des vues de la majorité, sans conscience réelle d'un tel comportement.

Ces résultats suffisent à établir que l'indépendance et la conformité ne sont pas des variables psychologiques homogènes ; la soumission aux pressions du groupe ou l'indépendance par rapport, à ces pressions semblent être le résultat de conditions psychologiques différentes.

Il faut noter que les catégories décrites ci-dessus sont basées sur les réactions aux conditions expérimentales, qu'elles sont descriptives et non explicatives.

L'exploration ultérieure de ces différences individuelles est un autre problème.

Variations expérimentales

Les résultats décrits sont fonction de deux groupes de conditions. Ils sont déterminés, d'une part, par les conditions externes spécifiques, le caractère particulier de la relation entre l'évidence sociale et l'expérience individuelle ; d'autre part, par la présence de différences individuelles prononcées, le rôle important des facteurs personnels ou facteurs liés à la structure de la personnalité de l'individu.

Nous pouvons supposer que certaines conditions de groupe induisent l'indépendance chez tous les sujets, que d'autres conditions produisent un conformisme plus intense. Il semble raisonnable de faire l'hypothèse qu'un comportement soumis aux pressions sociales expérimentales est significativement : lié à certaines caractéristiques de l'individu.

Dans la présente recherche, nous nous limiterons à l'étude de l'impact [241] des conditions d'environnement sur l'indépendance et le conformisme. À cette fin, nous avons employé la procédure de variation expérimentale, en altérant systématiquement la qualité de l'évidence sociale c'est-à-dire en variant les conditions de groupe et de tâche.

L'effet d'une majorité non unanime

L'expérience précédente nous a suggéré que le fait d'être seul face à une « majorité compacte » a pu jouer un rôle décisif dans la détermination et la force des effets observés. Nous avons donc entrepris l'étude des effets de majorité *non unanime*.

Le problème technique posé est le suivant : dans la plupart des cas un ou plusieurs membres du groupe simulé devront dévier de façon précise de la majorité.

Il est évident que nous ne pouvons espérer comparer la performance du même individu dans deux situations expérimentales : en supposant qu'il y a indépendance, nous comparerons donc l'effet au début et

à la fin d'une condition expérimentale. La comparaison de différentes situations expérimentales requiert l'utilisation de groupes de sujets naïfs différents mais comparables.

Nous avons donc maintenu toutes les conditions de base de l'expérience précédente (sexe des sujets, taille de la majorité, type de tâche, etc.). Un seul facteur varie à chaque fois.

Présence d'un « partenaire réel »

a) Au milieu de la majorité il y a deux sujets naïfs, en position 4 et 8 respectivement ; chacun voit donc son jugement confirmé par l'autre (si l'autre reste indépendant). Il y a rupture de l'unanimité de la majorité. Dans cette condition il y a six paires de sujets naïfs. b) Autre variation : le « partenaire » du sujet naïf est un membre du groupe, instruit à donner des réponses exactes. Cette procédure permet le contrôle exact des réponses du partenaire. Le partenaire est toujours assis en position 4, il donne donc ses estimations avant le sujet naïf.

Les résultats indiquent clairement qu'une rupture dans l'unanimité d'une majorité augmente de façon sensible l'indépendance des sujets naïfs.

La fréquence des erreurs tombe à :

10,4 en a)

5,5 en b)

Ces résultats sont à comparer avec la fréquence de conformisme quand la majorité est unanime : 32%. Il est clair que la présence dans le champ social d'un autre individu qui répond correctement suffit [242] à diminuer le pouvoir de la majorité et quelquefois à le détruire. Nous avons montré qu'une majorité unanime de 3 est dans certaines conditions beaucoup plus effective qu'une majorité de 8 parmi lesquels se trouve un déviant. Le fait que, dans ces conditions, le sujet naïf se sente plus libre vis-à-vis de la majorité de 7 et se joigne à un autre de la minorité nous semble un résultat significatif pour la théorie. Ceci nous ramène à la différence psychologique fondamentale des conditions : être seul et avoir un minimum de support. Les effets obtenus ne sont donc pas la somme des influences provenant de chacun

des membres du groupe ; il s'agit beaucoup plus d'une détermination relationnelle.

Retrait du « partenaire »

Quel effet produira un partenaire qui répond de façon exacte au début et qui suit la majorité ensuite ? Le partenaire donne les réponses exactes puis rejoint la majorité au milieu de l'expérience (sujet instruit). Cette procédure permet l'observation du même sujet naïf d'une condition à une autre.

Le retrait du partenaire produit un résultat très marquant et inattendu.

Nous avons formulé l'hypothèse que le sujet naïf qui s'est opposé à la majorité, alors qu'il a un support unanime, maintiendra son indépendance s'il se trouve seul ensuite. Contrairement à notre attente, le fait d'avoir eu un partenaire puis de le perdre restaure l'effet de la majorité dans toute sa force. La proportion d'erreurs est de 28,5% alors qu'elle était au début de 5,5%.

Des expériences supplémentaires sont nécessaires afin d'établir si le sujet naïf répond au simple fait d'être seul ou bien au fait d'être abandonné par son partenaire.

Introduction tardive du « partenaire »

Le sujet naïf discute en tant que minorité, seul en face de la majorité unanime. Vers la fin de l'expérience, un membre de la majorité rompt avec celle-ci donnant alors des estimations correctes (procédure inverse de la précédente). Cette procédure permet l'observation du même sujet quand il est seul, puis membre d'un groupe de deux contre la majorité. Il est évident que les sujets naïfs indépendants, quand ils sont seuls, continueront à le rester lorsqu'un partenaire les rejoindra. Cette variation n'aura de signification que pour les sujets conformistes au départ. Le fait d'être rejoint par un partenaire a un effet de libération, réduisant aussi le taux de conformisme à 8,7%.

Les sujets conformistes au départ deviennent beaucoup plus indépendants, mais cependant moins que les sujets indépendants. L'interview de ces sujets apporte peu de lumière sur la détermination des facteurs [243] responsables d'un tel résultat. Ces sujets donnent l'impression qu'une fois engagés à se conformer ils ne pouvaient changer ensuite de manière radicale, ce qui aurait pour effet de les faire apparaître publiquement inconsistants, inexacts. Ils suivent donc leur choix initial afin de maintenir un semblant de consistance et de conviction.

Présence d'un partenaire faisant un compromis

La majorité est extrémiste de façon consistante, appareillant la ligne étalon avec la ligne la plus inégale. Le compère qui précède le sujet naïf donne des estimations erronées mais toujours intermédiaires entre la réponse majoritaire et la réponse exacte. Le sujet naïf est donc confronté à une majorité extrémiste dont l'unanimité est entravée par une personne plus modérée. Dans ces conditions, la fréquence des erreurs est réduite mais non significativement. Cependant le manque d'unanimité détermine la *direction* des erreurs ; en effet, la prépondérance des erreurs modérées est de 75,7%, alors que dans l'expérience parallèle, dans laquelle la majorité extrémiste était unanime (pas de compromis), l'incidence des erreurs modérées était de 42%.

Comme on peut s'y attendre quand la majorité est unanimement modérée, les erreurs du sujet naïf sont sans exception modérées.

Le rôle de la taille de la majorité

Afin de mieux comprendre l'effet de majorité, nous avons varié la taille de la majorité de différentes manières. Les majorités unanimes comprennent 2, 3, 4, 8 et 10 jusqu'à 15 membres. De plus, nous avons étudié le cas limite pour lequel le sujet naïf est confronté à un seul compère.

Le tableau III montre la majorité et la distribution des erreurs dans chaque condition.

TABLEAU III.
Erreurs des sujets naïfs quand la taille des majorités unanimes diffère

Taille de la majorité	Groupe contrôle	1	2	3	4	8	10-15
N	37	10	15	10	10	50	12
Moyenne du nombre des erreurs	0.08	0.33	1.53	4.0	4.20	3.83	3.75
Distribution des erreurs	0-2	0-1	0-5	1-12	0-11	0-11	0-10

L'effet de majorité apparaît dans toute sa force avec la majorité de 3.

Des majorités plus grandes ne produisent pas plus d'effet.

Afin d'examiner les types d'effets que peut produire la majorité, nous avons fait varier les conditions.

L'un des effets est fourni par la variation suivante : l'expérience centrale [244] est simplement inversée. La majorité est composée de 16 sujets naïfs parmi lesquels se trouve un seul compère. Dans ces conditions, les membres de la majorité réagissent au déviant avec beaucoup d'amusement. Il est significatif de noter que ces sujets ne sont absolument pas conscients qu'ils tirent leur force de la majorité et que leurs réactions changeraient radicalement dans un face à face avec l'individu déviant.

Ces observations démontrent le rôle du support social comme source de pouvoir et de stabilité, contrastant avec les précédentes recherches qui insistent sur les effets d'opposition sociale.

Ces deux aspects doivent être inclus dans une formulation unifiée des effets de conditions de groupe sur la formation et le changement du jugement.

Le rôle de la situation stimulus

Il n'est pas possible de dissocier la qualité et le type des pressions de groupe qui agissent sur l'individu des conditions de situation. En effet, la structure de la situation détermine la direction et l'intensité des forces du groupe. C'est pourquoi nos recherches se sont centrées sur la relation de l'individu au groupe devant un fait élémentaire et simple. Il ne fait aucun doute que les réactions obtenues sont fonction directe de la contradiction entre la position de la majorité et les relations observées.

Ces considérations générales établissent de façon claire la nécessité de varier les conditions stimulus afin d'en observer les effets sur les forces de groupe. Dans cette ligne, nous avons augmenté ou diminué la divergence entre perception et position de la majorité. Nous pouvons résumer la direction des résultats obtenus. Le pourcentage d'indépendance augmente quand la majorité s'écarte de la réponse exacte. Cependant, bien que l'indépendance augmente à mesure que la contradiction augmente, il reste qu'une certaine proportion d'individus, continuent à se conformer dans des conditions extrêmes.

Nous avons aussi varié de façon systématique la clarté structurale de la tâche, en utilisant des jugements sur un stimulus absent. En accord avec d'autres recherches, nous avons trouvé que l'effet de majorité augmente quand la situation devient plus ambiguë, cependant que les sujets sont moins embarrassés et moins en conflit.

Il est significatif de noter que la majorité a ses effets les plus prononcés quand elle agit de manière stressante.

Traduit par Patricia Nève

[245]

Références

ASCH S. E. « Studies in the principles of judgments and attitudes. II : Determination of judgments by group and Ego-standards. » *J. Soc. Psychol.*, 1940, 12, 433-465.

ASCH S. E. « The doctrine of suggestion, prestige and imitation in social psychology. » *Psychol. Rev.*, 1948, 55, 250-276.

ASCH S. E., BLOCK H., HERTZMAN M. « Studies in the principles of judgments and attitudes. I : Two basic principles of judgment. » *J. Psychol.*, 1938, 5, 219-251.

COFFIN E. E. « Some conditions of suggestion and suggestibility : A study of certain attitudinal and situational factors influencing the process of suggestion. » *Psychol. Monogr.*, 1941, 53, n° 4.

LEWIS H. B. « Studies in the principles of judgments and attitudes. IV : The operation of prestige suggestion. » *J. Soc. Psychol.*, 1941, 14, 229-256.

LORGE L « Prestige, suggestion and attitudes. » *J. Soc. Psychol.*, 1936, 7, 386-402.

MILLER N. E., DOLLARD J. *Social learning and imitation*. New Haven, Yale University Press, 1941.

MOORE H. T. « The comparative influence of majority and expert opinion. » *Amer. J. Psychol.*, 1921, 32, 16-20.

SHERIF M. « A study of some social factors in perception. » *Arch. Psychol.*, 1935, n° 187.

THORNDIKE E. L. *The psychology of wants, interests and attitudes*. New York, Appleton Century Company, 1935.

[246]

[247]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Troisième partie : Influence sociale

17

“Influence sociale et perception.” *

Par CLAUDE FLAMENT

[Retour à la table des matières](#)

Depuis quelques années, de nombreuses recherches de psychologie sociale sont consacrées aux effets de l'influence sociale sur les jugements cognitifs ou perceptifs. Si un sujet émet un certain jugement à propos d'un objet, puis qu'il est mis en présence d'un jugement *différent*, émis par une autre personne sur le même objet, on constate en général que le premier sujet a tendance à modifier son jugement initial pour le rendre plus conforme au jugement d'autrui.

Mais le changement constaté au niveau de jugements exprimés verbalement correspond-il exactement à un changement de ce qui est pensé ou vu effectivement par le sujet ? En d'autres termes, est-ce que la *réponse latente* est modifiée par l'influence sociale comme l'est la *réponse manifeste* ?

Soit une épreuve perceptive, où l'on demande au sujet de dire si une longueur L_1 est plus grande ou plus petite qu'une longueur L_2 ; le sujet *voit* et dit que L_1 est plus grand que L_2 ; d'autres personnes déclarent voir L_1 plus petit que L_2 ; alors le sujet *déclare voir, lui aussi*, L_1

* Article paru dans *Année psychologique*, 1958, 58, 2, 377-400.

plus petit que L_2 : la réponse manifeste est modifiée par l'influence sociale mais en est-il de même de la réponse latente ? Est-ce que le sujet *voit effectivement* L_1 plus petit que L_2 ?

L'hypothèse généralement admise est que la réponse latente n'est pas modifiée par l'influence sociale, ou qu'elle l'est moins que la réponse manifeste. Une confirmation indirecte de cette hypothèse peut être tirée des travaux de Asch (1956), Deutsch et Gérard (1955), Cohen (1958) et autres ; ces auteurs utilisent une épreuve perceptive telle que les sujets, travaillant en dehors de toute influence sociale, parviennent couramment à donner 100%, de bonnes réponses : l'ambiguïté de l'épreuve est nulle ⁴⁰. On peut alors penser que, en présence de compères [248] de l'expérimentateur donnant systématiquement de fausses réponses, le sujet continue à *voir* quelle est la bonne réponse, et qu'il ne donne une réponse conforme à l'opinion majoritaire que pour ne pas se singulariser ; Deutsch et Gérard (1955) analysent ce processus à l'aide de la notion d'influence sociale *normative*, reflétant les relations de groupe, qu'ils opposent à la notion d'influence sociale *informationnelle*, ne mettant en jeu que le caractère d'évidence de l'information véhiculée par l'influence.

Remarquons que la constance de la réponse latente est, peut-être légitimement, inférée mais non démontrée dans ces travaux. Dans une épreuve perceptive, le latent est au niveau du percept, qu'on ne peut contrôler directement ; mais on peut penser avec Bresson (1958), qu'il y a quelques chances qu'une reproduction soit plus proche du percept que ne l'est une verbalisation : nous nous proposons donc de demander à nos sujets, aux prises avec une épreuve perceptive, de donner tantôt des réponses verbales, tantôt des réponses par reproduction. De

⁴⁰ Si une épreuve admet k réponses distinctes R_i ($i=1, 2, \dots, k$), et que n_i est le nombre d'apparitions d'une réponse R_i sur $N = \sum_1^k n_i$ ni présentations de l'épreuve, on peut mesurer l'ambiguïté de l'épreuve par une statistique inspirée de la théorie de l'information :

$$b = \left(N \log N - \sum_1^k n_i \log n_i \right) N \log k$$

Cette expression varie de zéro à l'unité lorsqu'on passe de l'ambiguïté nulle (tous les n_i sont nuls, sauf un qui est égal à N) à l'ambiguïté totale (tous les n_i sont égaux à N/k).

plus, nous étudierons quelques aspects des interférences pouvant se produire lorsque les deux formes de réponse sont demandées simultanément. Par ailleurs, l'absence totale d'ambiguïté de l'épreuve utilisée dans les travaux mentionnés plus haut constitue un cas particulier, caractérisé par la marge très faible, sinon nulle, offerte aux fluctuations perceptives ; nous nous proposons donc d'étudier le cas particulier opposé, en utilisant une épreuve de totale ambiguïté.

Description de l'expérience

Que les réponses soient verbales ou par reproduction, les stimuli utilisés sont toujours les mêmes.

Planches stimuli

Chaque planche comporte deux barres parallèles, une verte à gauche et une rouge à droite, présentées sur fond blanc légèrement inclinées vers la droite, et dont les extrémités inférieures sont décalées en hauteur de la même manière sur toutes les planches (voir fig. 1). L'expérimentateur [249] dispose d'un jeu de neuf planches : sur toutes, la barre rouge a 80 mm de long ; les barres vertes sont de 72, 74, 86 et 88 mm de long.

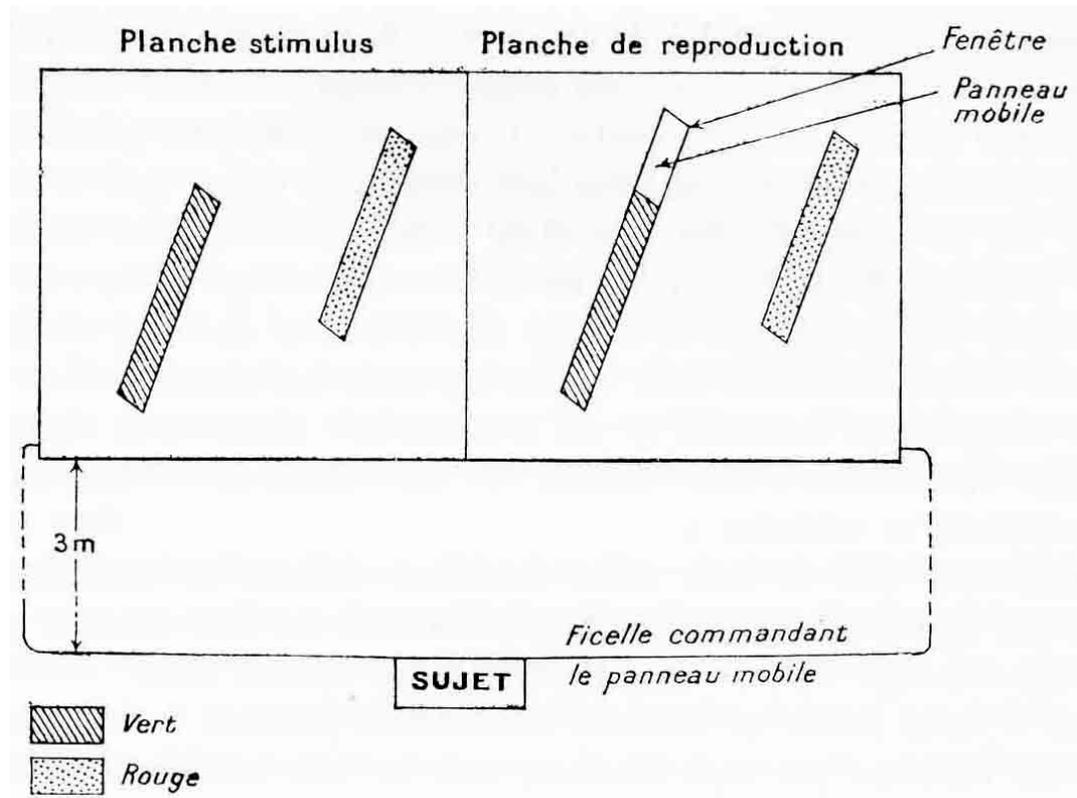


Fig. I. Le matériel expérimental.

Réponses verbales

On présente au sujet une planche stimulus, en lui demandant de dire « plus grand » ou « plus petit », voulant signifier par là que la barre verte est plus grande ou plus petite que la barre rouge. Les réponses « égal » (vert égal rouge) sont interdites, sous prétexte que la barre verte est toujours différente de la barre rouge. Le sujet est informé que la longueur de la barre rouge est constante.

Réponses par reproduction

La planche de reproduction présente un aspect semblable, pour l'essentiel, à celui des planches stimuli (voir fig. I). Le sujet, assis à trois mètres, déplace, à l'aide d'une ficelle, un panneau mobile derrière une fenêtre, et peut ainsi réaliser une barre verte de longueur comprise entre 4 et 12 cm. Une première variable est introduite à ce niveau :

a) La barre rouge de la planche de reproduction a 80 mm, comme la barre rouge de la planche stimulus ; on dit au sujet de s'arranger pour que « la figure de droite (planche de reproduction) lui paraisse exactement semblable à la figure de gauche (planche stimulus) » ; le travail consiste donc à reproduire la longueur de la barre verte, sans qu'on ait besoin de se servir des barres rouges, qui semblent inutiles ; [250] elles sont cependant présentes ici pour justifier la forme que prendra l'influence sociale et par symétrie avec les autres situations.

b) La barre rouge de la planche de reproduction a 95 mm, alors que celle de la planche stimulus a toujours 80 mm ; on fait remarquer cette différence au sujet, et on lui demande de « faire en sorte que la figure de droite lui paraisse *proportionnellement* semblable à celle de gauche ; c'est-à-dire que si l'on a, à gauche, un vert beaucoup plus grand que le rouge, on fera, à droite, un vert beaucoup plus grand que le rouge, etc. ». Ici, les barres rouges sont donc indispensables ; cette variante a pour but d'obliger le sujet à se dire intérieurement que le vert est plus grand, ou plus petit, que le rouge, afin d'étudier les effets éventuels de cette formulation intérieure sur les réponses par reproduction.

On désignera la variante (a) par le terme de « situation de reproduction *égale* au stimulus », et la variante (b) par « situation de reproduction *proportionnelle* au stimulus ».

Définissons tout de suite notre deuxième variable de situation, qui a trait aux rapports entre les réponses verbales et par reproduction qu'on demande à chaque sujet de donner *en situation d'influence sociale* :

c) À certains sujets, on présente une série de planches en leur demandant des réponses par reproduction, puis on leur représente la même série de planches, en leur demandant cette fois des réponses verbales : reproductions et réponses verbales seront dites *indépendantes*.

TABLEAU 1.
Les quatre situations expérimentales
(N est le nombre de sujets dans chaque situation)

Reproduction	Réponses verbales et reproductions			
	c) Indépendantes		d) Simultanées	
a) Égale au stimulus	Situation I	(N = 13)	Situation II	(N = 10)
b) Proportionnelle au stimulus	Situation III	(N = 13)	Situation IV	(N = 10)

d) Aux autres sujets, on présente toujours la même série de planches en leur demandant de donner, pour chaque planche, à la fois la réponse verbale et la reproduction ; reproductions et réponses verbales seront dites *simultanées*.

En croisant ces deux variables de situation, on obtient les quatre situations expérimentales du tableau I.

Déroulement de l'expérience

a) Le début de l'expérience est identique dans les quatre situations. Le sujet est seul avec l'expérimentateur. L'expérience est présentée [251] comme une recherche sur la perception discriminative. Sous prétexte d'apprentissage, on présente au sujet une série de planches stimuli (la planche de reproduction étant masquée) en lui demandant des réponses verbales. Il s'agit, en fait, d'effectuer une mesure du point d'égalité subjective entre les longueurs verte et rouge par la méthode des séries pleines et ordonnées (Fraisse, 1954). En général, le vert est légèrement surestimé. Soit L_0 la longueur de la barre verte qui est jugée plus grande que la rouge dans 50% des présentations, et plus petite dans l'autre moitié des présentations ; L_0 peut varier d'un sujet à un autre ; en général, on a $L_0 = 78$ mm. Désignons par P (=) la planche stimulus portant la barre verte de longueur L_0 , et par P (+) la planche portant la barre verte de longueur $(L_0 + 6)$ mm, et par P (-) la planche portant la barre verte de longueur $(L_0 - 6)$ mm. L'expérience montre

que P (+) entraîne toujours la réponse « plus grand » et P (-) la réponse « plus petit ».

Ces trois planches, P (=), P (+) et P (-), ainsi définies pour *chaque* sujet, sont les seules à être utilisées dans le texte de l'expérience. Par définition, P (=) est un stimulus totalement ambigu ; les planches P (+) et P (-) ne servent qu'à détendre le sujet, fatigué par l'obligation de voir des différences de longueur là où il ne peut normalement en distinguer.

b) Toujours sous prétexte d'apprentissage, on demande au sujet de reproduire, *également*, en situation I et II, et *proportionnellement* en situation III et IV, les planches stimuli qu'on lui présente. La série comporte 15 présentations : la planche P (+) est présentée en 1^{re} et 5^e positions ; la planche P (-) en 2^e, 3^e et 10^e positions, et la planche P (=) dans les dix positions restantes. Le sujet est induit à penser qu'il s'agit d'une série de 15 planches différentes les unes des autres. Pour chaque présentation, on demande *deux* reproductions successives, l'une en faisant partir le sujet d'une barre verte de 4 cm, l'autre d'une barre de 12 cm. On a donc $2 \times 10 = 20$ reproductions de la planche P (=), la seule qui nous intéresse. La médiane de ces 20 mesures est en général légèrement inférieure à la longueur L_0 reproduite. Cette médiane peut être prise comme un bon critère de la tendance centrale des reproductions du sujet : elle est stable temporellement ; en effet, le test de la médiane (Lambert, 1955) montre que les dix premières reproductions ne diffèrent pas significativement des dix dernières.

c) On introduit l'influence sociale, en disant au sujet : « Il est parfois difficile de savoir si le vert est plus grand ou plus petit que le rouge ; afin de vous aider éventuellement, je vous dirai, pour chaque planche, le pourcentage de vos camarades, ayant déjà subi l'expérience, qui ont jugé le vert plus grand, ou plus petit, que le rouge ; ces pourcentages sont calculés sur une trentaine de sujets, et donc sont parfois susceptibles d'erreur. » Les pourcentages utilisés à propos des diverses présentations [252] de la planche d'égalité subjective P (=) sont assez faibles ⁴¹.

⁴¹ On peut s'étonner qu'on minimise ainsi l'influence sociale : au cours de la mise au point de l'expérience, on s'est aperçu qu'à vouloir maximiser l'influence, on ne faisait que pousser les sujets à ne pas croire du tout à l'existence du groupe de référence « (ceux qui ont déjà subi l'expérience) ».

On utilise une série de 25 présentations : quatre fois la planche P (+), trois fois la planche P (-) et dix-huit fois la planche P (=) ; les planches P (+) et P (-) sont toujours accompagnées d'une influence en accord avec ce que les sujets voient normalement ; la planche P (=) est présentée neuf fois sous influence positive (la majorité du groupe de référence a vu le vert plus grand que le rouge), et neuf fois sous influence négative (vert plus petit que rouge). La description complète de la série se trouve dans le tableau III. L'influence est toujours exercée *avant* la présentation de la planche correspondante. Tout ceci vaut pour les quatre situations.

c1) Réponses indépendantes. En situation I et III, on demande au sujet d'effectuer deux reproductions de chacune des 25 présentations (reproduction égale en I, proportionnelle en III) ; puis l'on cache la planche de reproduction, et en utilisant à nouveau exactement la même série de 25 présentations, on demande pour chacune une réponse verbale.

c2) Réponses simultanées. En situation II et IV, toujours avec la même série on demande au sujet de donner, à chaque présentation, une réponse verbale, puis deux reproductions (égales en II, proportionnelles en IV).

d) On interviewe alors le sujet, assez librement, dans le but de lui faire décrire sa technique de reproduction (par exemple, en comparant vert et rouge, ou sans utiliser le rouge), et dire s'il pense que ses réponses verbales et par reproduction ont subi les effets de l'influence sociale, et s'il a cru à la véracité des pourcentages de réponses plus grand ou plus petit, attribués au groupe de référence.

Disons tout de suite que 15% des sujets n'ont pas cru à la véracité de *certaines* réponses attribuées au groupe de référence, 50 % n'ont eu aucun doute, et 35% on eu des doutes, mais n'ont pas retenu (ou, comme dit un sujet, n'ont pas *osé* retenir) l'hypothèse d'un truquage. Mais ces trois catégories de sujets ne diffèrent aucunement entre eux dans le reste de l'expérience.

Sujets

Ce sont des étudiants en psychologie (première année) ; les effectifs sont indiqués dans le tableau I.

[253]

Dépouillement

On ne s'intéresse qu'aux réponses, verbales ou par reproduction, données aux planches P (=), et sous influence.

Pour les réponses verbales, on peut facilement dresser le tableau de contingence à quatre cases suivant :

		Réponses verbales	
		-	+
Influence sociale	+	α	β
	-	γ	δ

x est le nombre de réponses « plus petit » données aux planches présentées avec l'influence « plus grand » (la majorité du groupe de référence a dit « plus grand ») etc. ; donc $(\beta + \gamma)$ est le nombre de réponses *en accord avec l'influence* (nous ne disons pas « influencées »), et $100 (\beta + \gamma) / (\alpha + \beta + \gamma + \delta)$ est le pourcentage d'accord entre les réponses verbales et l'influence. Notons que si l'influence n'a aucun effet sur les réponses, et puisqu'on est au point d'égalité subjective, on aura autant de réponses « plus grand » que de réponses « plus petit » dans chaque ligne du tableau : $\alpha = \beta$ et $\gamma = \delta$, c'est-à-dire qu'on aura 25% des réponses dans chaque case ; on aura alors 50% d'accord,

pourcentage qui constitue le zéro de notre échelle mesurant les effets de l'influence sociale.

Les réponses par reproduction constituent un continuum qu'on a décidé de dichotomiser, pour chaque sujet, à l'aide de la médiane des reproductions obtenues sans influence (nous avons vu, en étudiant la deuxième phase de l'expérience, que cette médiane est stable). On définit alors comme réponse « plus grand » une reproduction supérieure à cette médiane, et comme reproduction « plus petit » une reproduction inférieure, et l'on est ramené exactement au même dépouillement que pour les réponses verbales. Cette méthode est adoptée pour permettre une comparaison entre les effets de l'influence sur les réponses verbales et par reproduction ; ce faisant, on perd l'information due à l'amplitude des écarts des reproductions à la médiane ; remarquons qu'il en est exactement de même lorsqu'un sujet dit « plus grand » : il peut penser « beaucoup plus grand », ou « à peine plus grand ».

En situation II et IV, on peut aussi considérer le pourcentage d'accord entre réponses verbales et reproductions données simultanément à chaque présentation ; en situation I et III, réponses verbales et reproductions sont indépendantes ; cependant, comme on a utilisé la même [254] série pour les unes et les autres, on peut les apparier par le numéro d'ordre de la présentation correspondante, et calculer, là aussi, un pourcentage d'accord, dont l'utilité et la signification apparaîtront ultérieurement.

Résultats

Les principaux résultats sont donnés par le tableau II. L'analyse statistique (X²) conduit aux conclusions suivantes : seuls p''_1 et p''_3 ne diffèrent pas de 50% ; les quatre valeurs de p (première ligne) ne diffèrent pas entre elles ; dans la deuxième ligne, on a : $p'_2 = p'_4 < p'_1 < p'_3$; dans la troisième ligne, on a : $p''_1 = p''_3 < p''_2 = p''_4$; dans chaque situation (chaque colonne), les trois pourcentages diffèrent entre eux ; on remarquera qu'on a : en situations I et III : $p'' < p < p'$ et en situations II et IV : $p' < p < p''$.

TABLEAU II.
Les pourcentages d'accord

	Situations			
	I	II	III	IV
Pourcentage d'accord entre	Reproduction égale au stimulus réponses verbales et reproductions indépendantes	Reproduction égale au stimulus réponses verbales et reproductions simultanées	Reproduction proportionnelle au stimulus réponses verbales et reproductions indépendantes	Reproduction proportionnelle au stimulus réponses verbales et reproduction simultanées
Réponse verbales et influence	$p_1 = 57,2 \%$	$p_2 = 62,8\%$	$p_2 = 61,9\%$	$p_4 = 62,3\%$
Reproduction et influence	$p'_1 = 63,1 \%$	$p'_2 = 58,4 \%$	$p'_3 = 69,1 \%$	$p'_4 = 56,2 \%$
Réponses verbales et reproductions	$p''_1 = 52 \%$	$p''_2 = 78,7 \%$	$p''_3 = 54,8 \%$	$p''_4 = 77,6 \%$

Réponses verbales

Dans les quatre situations, les pourcentages d'accord entre influence et réponses verbales diffèrent de 50% : les réponses verbales subissent donc les effets de l'influence.

Par ailleurs, les quatre pourcentages d'accord ne diffèrent pas entre eux ; cette absence de différence entre situations étant vraie dans tout ce qui concerne les réponses verbales, leur étude ne distinguera pas les résultats propres à chaque situation, et portera sur leur ensemble.

Le pourcentage moyen d'accord est $p = 60,9\%$. Le tableau III montre que l'influence n'agit pas dans la même proportion sur toutes

[255]

TABLEAU III.
Pourcentages d'accord des réponses verbales

	Numéros d'ordre														
	(1)	(2)	(3)	4	5	6	7	8	9	(10)	11	12	(13)	14	15
<i>Planche Influence :</i>	+	-	+	=	=	=	=	=	=	-	=	=	=	=	=
<i>% du groupe de référence</i>	(91)	(86)	(89)	70	65	67	71	62	68	(75)	70	69	(89)	61	68
<i>ayant dit</i>	+	-	+	-	+	-	-	-	+	-	+	-	-	+	+
<i>% d'accord</i>	(100)	(100)	(100)	23,9	65,2	54,4	65,2	54,4	60,9	(100)	73,9	37	(100)	84,8	78,3

	Numéros d'ordre										Ensemble	
	16	17	(18)	19	20	(21)	22	23	24	25		
<i>Planche Influence :</i>	-	-	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-
<i>% du groupe de référence</i>	59	63	(61)	71	70	(79)	58	63	62	70	+	-
<i>ayant dit</i>	+	-	+	-	+	+	+	-	+	-		
<i>% d'accord</i>	56,5	63	(100)	65,2	58,7	(100)	54,4	58,7	71,7	71,7	67,1	51,8

[256]

les présentations de la planche d'égalité subjective P (=) : les réponses verbales sont significativement plus en accord avec l'influence positive qu'avec l'influence négative ; de plus, les pourcentages d'accord obtenus sur les neuf présentations de P (=) sous influence positive diffèrent entre eux, de même que ceux obtenus sous influence négative.

Ces différences non aléatoires peuvent être dues à des processus jouant pour chaque présentation, et indépendamment d'une présentation à une autre : s'il en est ainsi, on ne peut pousser l'analyse plus loin. Mais on peut se demander si le pourcentage d'accord à la n présentation ne dépend pas d'une certaine façon des réponses à la $(n - 1)^e$ présentation. Ceci est suggéré par les interviews de plusieurs sujets déclarant, après l'expérience, qu'ils avaient pensé que « les autres (le groupe de référence) ne pouvaient pas avoir toujours raison... ni toujours tort », faisant ainsi un usage intuitif mais correct du théorème des probabilités composées : si π est la probabilité de bonne réponse du groupe de référence, et $(1 - \pi)$ sa probabilité de mauvaise réponse, la probabilité de r bonnes réponses successives est π^r , et celle de r mauvaises réponses successives est $(1 - \pi)^r$, valeurs qui décroissent quand r croît.

Nous ferons donc l'hypothèse que les différences constatées entre les réponses données aux diverses présentations sont dues à l'existence d'un processus séquentiel, stochastique ⁴².

Si nous considérons les séquences de réponses à deux présentations successives, on peut définir quatre types de séquences : deux accords successifs - deux désaccords - un accord suivi d'un désaccord - un désaccord suivi d'un accord. Le tableau IV donne les fréquences observées pour chacune de ces séquences. Les valeurs théoriques ont été calculées en tenant compte de la série des présentations, et en faisant l'hypothèse (non séquentielle) que la probabilité d'accord est la

⁴² Cohen (1958) est le premier à avoir signalé l'importance des processus stochastiques dans un problème de ce genre. Mais nous avons dit, au début de ce travail, ce qui différencie la situation expérimentale de Cohen (stimuli non ambigus) de la nôtre (stimuli ambigus) ; son modèle probabiliste n'est donc pas applicable ici.

même pour toutes les présentations de la planche P (=) ⁴³. Effectifs observés et théoriques diffèrent très significativement (à un seuil très inférieur au millième) - ce qui confirme l'hypothèse de l'existence d'un processus séquentiel. Ce processus se caractérise par une insuffisance des séquences (accord - accord) et (désaccord - désaccord) ; en d'autres termes, les sujets ne supportent pas de rester longtemps dans une même relation avec l'influence (relation d'accord ou de désaccord). On retrouve l'idée suggérée par les commentaires de certains sujets.

[257]

TABLEAU IV. Analyse séquentielle des réponses verbales

	Présentation n°		Effectifs		(a) - (b)
	(n)	(n + 1)	Observés (a)	Théoriques (b)	
Relation entre influence et réponse	Accord	Accord	324	362	- 38
					- 217
	Désaccord	Désaccord	54	233	- 179
	Accord	Désaccord	257	143	+ 114
				+ 217	
	Désaccord	Accord	193	90	+ 103

Pour préciser l'analyse des processus, on se propose d'esquisser un modèle stochastique, inspiré par les travaux de Bush et Mosteller (1955). Le très faible pourcentage d'accord observé à la première présentation de la planche d'égalité subjective (n° 4 du tableau III) peut s'expliquer dans notre perspective en remarquant que cette présenta-

⁴³ Si, pour calculer les valeurs théoriques, on remplace cette hypothèse par une autre, non séquentielle, elle aussi tenant compte de la différence constatée dans le tableau III entre les accords avec l'influence positive ou négative, on arrive à des conclusions exactement identiques à celles qui se déduisent du tableau IV.

tion est précédée de trois autres avec lesquelles les sujets sont contraints d'être en accord, les trois premiers stimuli étant non ambigus et renforcés par l'influence ; mais, dès que se présente un stimulus ambigu, les sujets peuvent refuser l'influence et ceci d'autant plus qu'ils pensent qu'une quatrième réponse correcte est très peu probable de la part du groupe de référence. Nous prendrons le pourcentage d'accord alors constaté comme point de départ d'une chaîne de Markov.

Selon la symbolique habituelle, désignons par $p_n(x)$ la probabilité qu'un événement x se produise à l'instant n , et par $p(x|y)$ la probabilité que l'événement x se produise une fois que l'événement y s'est produit. Soient A , l'événement constitué par une réponse en accord avec l'influence, et D , l'événement constitué par le désaccord. Ici les instants sont remplacés par les numéros d'ordre des présentations, et l'on a $p_1(A) = .239$. Par ailleurs, les probabilités qu'un accord succède à un accord ou à un désaccord sont respectivement (d'après le tableau IV) :

$$\begin{aligned} & p(A|A) = 324/(324 + 257) = .558 \\ \text{et} & p(A|D) = 193/(193 + 54) = .781 \end{aligned}$$

On se place dans le cas d'une chaîne de Markov à deux états (A et D) et de premier ordre (la probabilité d'un événement à l'instant n ne dépend que de l'apparition de l'événement à l'instant $n - 1$). La formule de Bush et Mosteller, adaptée à notre symbolique, est :

$$p_n(A) = \alpha^{n-4} p_4(A) + (1 - \alpha^{n-4}) \frac{p(A|D)}{1 - \alpha}$$

où $\alpha = p(A|A) - p(A|D)$. Le tableau V donne les pourcentages

[258]

d'accord ainsi prévus, pour les premières présentations de la planche d'égalité subjective.

TABLEAU V.
Analyse stochastique des premières réponses verbales

	Numéros d'ordre					
	4	5	6	7	8	9
Observés	23,9	65,2	54,4	65,2	54,4	60,9
Théoriques	23,9	72,9	62,0	64,4	63,8	64,0

Pour juger de l'accord entre valeurs théoriques et observées (sur les présentations 5 à 9 seulement, Puisque en 4 on a identifié pourcentage théorique et observé), nous proposons de calculer un x^2 pour chaque présentation, d'en déduire les seuils de confiance P_i correspondants, et de les combiner par une formule que nous avons établie à partir de quelques remarques de Fischer (1947, pp. 91-92), relatives à la convergence de r probabilités indépendantes ; on a :

$$X \frac{2}{2r} = - 4,60517 \sum_{r_i} \log_{10} P_i$$

Le x^2 ainsi calculé mesure l'ajustement des deux séries de pourcentages. On trouve que ces deux séries ne diffèrent qu'à un seuil $P = .30$; autrement dit, on ne peut pas, statistiquement, affirmer que valeurs théoriques et observées diffèrent entre elles ⁴⁴.

Cependant, on remarque que les pourcentages théoriques ont tendance à être systématiquement trop forts ; or, selon nos hypothèses générales, on peut penser que les sujets répondant en accord à la 4e présentation, et donc en accord pour la 4e fois de suite, ont une pro-

⁴⁴ À titre de comparaison, le test utilisé ici donne une différence à un seuil inférieur au millième entre les valeurs observées et celles prévues par un modèle non stochastique ne tenant compte que de la dissymétrie entre les deux sens de l'influence.

babilité d'être en accord à la fois suivante, bien plus faible que $p(A | A)$, seule valeur utilisée ; en d'autres termes, le processus stochastique réel se développe sans doute comme une chaîne de Markov d'ordre supérieur au premier, où la probabilité d'un événement à l'instant n dépend de ce qui s'est passé à tous les instants $r < n - 1$.

Par ailleurs, si nous n'avons établi de modèle que pour les présentations 5 à 9, c'est que nous ne savons pas analyser rigoureusement les effets psychologiques et leur traduction mathématique des présentations des planches P (+) et P (-) ; il semble que ces effets soient doubles et contradictoires : plusieurs planches non ambiguës successives abaissent la probabilité d'accord, comme au début de la série, mais une présentation unique d'une de ces planches peut augmenter la confiance des sujets au groupe de référence, et ainsi augmenter la probabilité [259] d'accord (voir, en particulier, tableau III, présentations 10 et 11, 13 et 14, 18 et 19).

Un modèle stochastique complexe tenant compte de ces remarques a toute chance d'expliquer complètement tous les phénomènes relatifs aux réponses verbales⁴⁵. En esquissant un tel modèle, nous avons voulu suggérer que l'aspect essentiel, sinon unique, du processus de réponse verbale réside dans l'estimation par les sujets de la qualité de la réponse attribuée au groupe de référence, et dans l'utilisation probabiliste, intuitive mais globalement correcte qui en est faite.

Reproduction en situation I (reproduction égale au stimulus et indépendante de la réponse verbale)

De l'interview post-expérimentale ainsi que de certaines verbalisations spontanées en cours d'expérience, il ressort que les sujets ne se préoccupent nullement de la présence des barres rouges : ils comparent directement la barre verte de la planche de reproduction à celle de la planche stimulus. Si donc les reproductions ont tendance à être en

⁴⁵ Y compris la dissymétrie entre influence positive et négative (fin du tableau III) ; en effet, notre modèle stochastique ne tient absolument pas compte de ce fait dans ses prémisses, et conduit à calculer, sur les présentations 5 à 9, un accord moyen de 63,1% avec l'influence positive, et de 58% avec l'influence négative.

accord avec l'influence sociale, comme le montre le tableau III, c'est que les sujets *voient* le vert stimulus plus grand (ou plus petit) qu'il n'est en réalité, et non qu'il est jugé plus grand (ou plus petit) que le rouge. Dans la terminologie de Bruner (1951, 1958), et Postman (1951) on dira que l'influence sociale (administrée juste avant la perception du stimulus) prédétermine une *hypothèse perceptive* qui ne peut être corrigée par la perception du réel, celui-ci étant ambigu.

L'analyse présentation par présentation montre qu'il n'est nullement nécessaire de recourir, pour les reproductions, à un modèle stochastique tel que celui qui a été nécessaire pour les réponses verbales : le pourcentage d'accord des reproductions avec l'influence sociale est statistiquement le même pour toutes les présentations de la planche d'égalité subjective.

Nous avons qualifié *d'indépendantes* les réponses verbales et par reproduction en situation I, voulant noter par là que les deux formes de réponse étaient obtenues séparément ; mais on peut donner à ce terme d'indépendance son sens statistique (absence de corrélation) et montrer ainsi que les processus régissant les reproductions sont différents de ceux que nous avons vu régir les réponses verbales. Nous transformons les pourcentages du tableau II en proportions, et posons : $p = .572$, $p'_1 = .631$, $p''_1 = .520$; $q_1 = 1 - p_1$ et $q'_1 = 1 - p'_1$. Considérons le tableau de contingence suivant, dont les entrées sont la relation (d'accord [260] ou de désaccord) entre réponses verbales et influence, d'une part, et entre reproductions et influence, d'autre part. Par définition, les valeurs marginales de ce tableau sont p_1 , q_1 , p'_1 , et q'_1 .

Relation entre réponses verbales et influence	—	Relation entre reproduction et influence		
		Désaccord	Accord	
Accord		$p_1 q'_1$	$c = p' p'_1$	$\alpha = p_1$
Désaccord		$q_2 q'_1$	$p'_1 q_1$	q_1
		q'_1	$b = p'_1$	

Un tel tableau peut s'analyser dans la perspective d'un coefficient de corrélation tétrachorique (voir les abaques de Bonnardel (s.d.) ; on a alors : $p_1 = a$ et $p'_1 = b$; c est la proportion de présentations de la planche d'égalité subjective où l'influence est en accord avec les deux formes de réponse à la fois. Pour que la corrélation soit nulle, il faut et il suffit que l'on ait : $d - c - ab = 0$, d'où l'on déduit : $c - ab = p_1 p'_1$; cette valeur intérieure du tableau étant trouvée, on en déduit aisément les trois autres, puisqu'on connaît tous les totaux marginaux. À chaque *ne* présentation de la planche P (=), on aura accord entre réponses verbales et par reproduction, si les formes de réponse sont toutes les deux en accord, ou toutes les deux en désaccord avec l'influence ; si les deux formes de réponse sont indépendantes, on estimera donc la proportion d'accord entre réponses verbales et par reproduction par $p''_1 = p_1 p'_1 + q_1 q'_1$; on calcule alors $p''_1 = .519$, qui est une très bonne estimation de $p''_1 = .520$, la proportion d'accord observée. On conclut donc que, en situation I, les deux formes de réponses sont bien statistiquement indépendantes.

Reproduction en situations II et IV

En situation II, les reproductions sont égales aux stimuli, et proportionnelles en situation IV. Cependant, les pourcentages d'accord ne diffèrent aucunement entre ces deux situations (nous verrons plus loin pourquoi). On peut donc étudier ces deux situations ensemble, et poser (voir tableau II) :

$$p = (p_2 + p_4) / 2 = .626$$

$$P' = (p'_2 + p'_4) / 2 = .573$$

$$\text{et } p'' = (p''_2 + p''_4) / 2 = .782$$

De plus, posons : $q = 1 - p$; $q' = 1 - p'$ et $q'' = 1 - p''$.

Dans les deux situations, la succession des événements est identique : [261] influence - présentation d'une planche - réponse verbale - deux reproductions - puis on passe à la présentation suivante qui se déroule de la même façon. On ne peut donc considérer que les deux formes de réponses sont indépendantes : cela conduirait à calculer

l'estimation de la proportion d'accord entre réponses verbales et par reproduction comme en situation 1 : $\overline{p''} = pp' + qq' = .518$, qui est inacceptable, puisque la proportion observée est $p'' = .782$.

On peut alors faire deux hypothèses sur les relations entre les réponses : une hypothèse d'indépendance partielle, selon laquelle la réponse verbale n'influe pas sur les reproductions simultanées, mais dépend d'une même hypothèse perceptive ; - ou une hypothèse de dépendance directe, la réponse verbale influençant les reproductions.

Dans le premier cas, on désignera par η la proportion d'accord entre influence et hypothèse perceptive ; par p celle entre hypothèse perceptive et réponse verbale ; et par a celle entre hypothèse perceptive et reproduction. On a le schéma I de la figure 2.

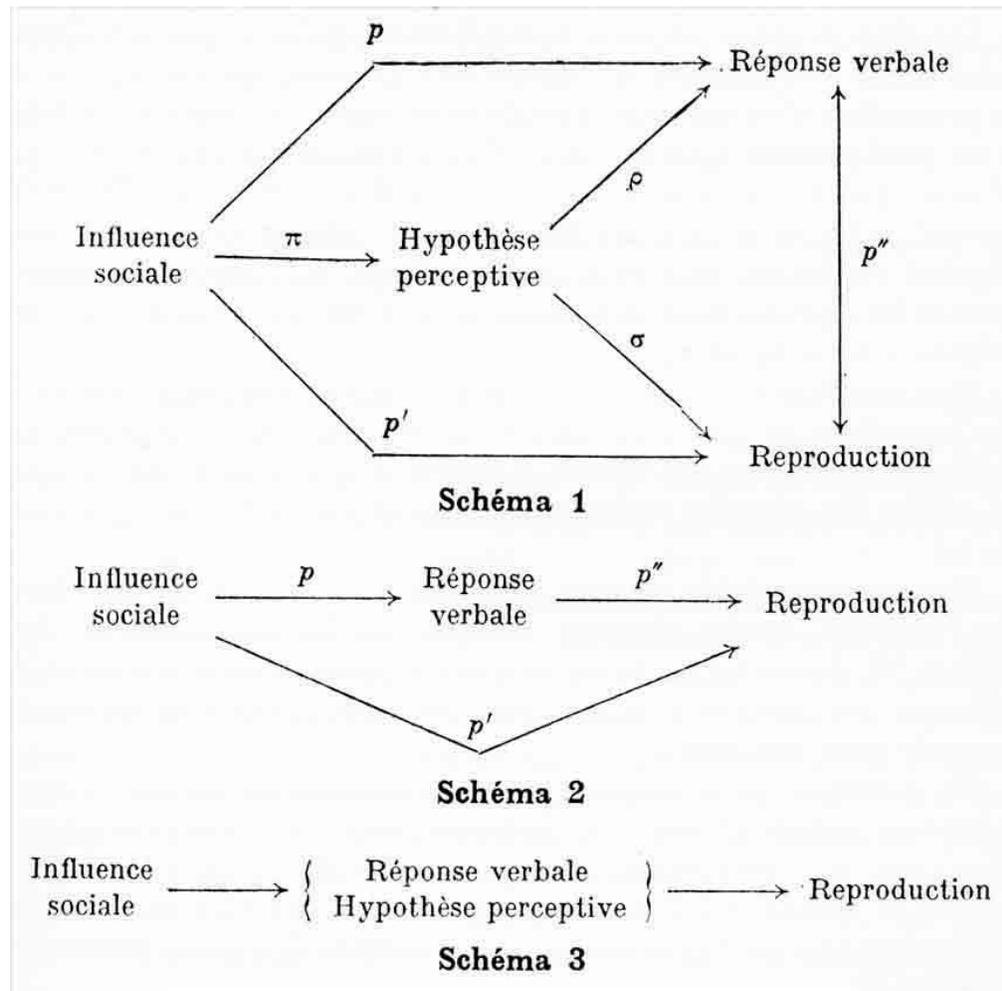


Fig. 2. Relations entre influence, réponses verbales et par reproduction en situations II et III.

[262]

En raisonnant comme précédemment, on obtient le système de trois équations à trois inconnues (η , p et σ) :

$$p = \eta p + (1 - \eta) (1 - p) = .626$$

$$p' = \eta \sigma + (1 - \eta) (1 - \sigma) = .573$$

$$p'' = \eta \sigma + (1 - p) (1 - \sigma) = .782$$

qui admet deux ensembles de solutions :

$$\eta = .628 ; \quad p = .993 ; \quad \sigma = .786$$

et
$$\eta = .372 ; \quad p = .007 ; \quad \sigma = .214$$

Si l'on adopte l'un de ces ensembles de solutions, l'autre correspond évidemment aux valeurs de $(1 - \eta)$, $(1 - p)$ et $(1 - \sigma)$; nous adopterons donc le premier ensemble comme étant psychologiquement le plus vraisemblable.

Dans le cas de l'hypothèse de dépendance, on a le schéma 2 de la figure 2, où l'on suppose que les reproductions ne dépendent directement que des réponses verbales, et sont indépendantes de l'influence ; on estime alors la proportion d'accord \bar{p}' entre influence et reproduction : $\bar{p}' = pp'' + qq'' = .569$ qui est une très bonne estimation de la valeur observée de $p' = .573$.

Ces deux schémas ne sont contradictoires qu'en apparence. Dans celui relatif à l'hypothèse d'indépendance partielle, on remarque que la proportion d'accord entre hypothèse perceptive et réponse verbale p est pratiquement égale à l'unité ; d'où il s'ensuit que l'on a : $p = \eta$; $p'' = \sigma$; $q = 1 - \eta$ et $q'' = 1 - \sigma$. On a alors : $\bar{p}' = \eta \sigma + (1 - \eta) (1 - \sigma) = pp'' + qq''$ qui est l'équation du schéma de dépendance. Psychologiquement, cela veut dire que l'hypothèse perceptive déterminant les reproductions se confond avec la réponse verbale : on a le schéma 3 de la figure 2.

Pour compléter cette analyse, disons que, ici, les pourcentages d'accord des reproductions avec l'influence se développent selon un processus stochastique reflétant exactement le processus que nous avons vu agir au niveau des réponses verbales, alors qu'en situation I, il n'y a rien de tel.

Tout ce qui précède ne tient pas compte de l'amplitude des effets de l'influence et des réponses verbales sur les reproductions. Le tableau VI donne les écarts moyens des reproductions obtenues sous influence par rapport à la médiane des reproductions en situation contrôle (sans influence).

On remarque que la moyenne des reproductions est en accord avec la réponse verbale, et non avec l'influence ; mais l'influence joue cependant : tout se passe comme si le sujet disant « plus grand » (ou « plus petit ») en accord avec l'influence, pense « beaucoup plus grand » (ou « beaucoup plus petit »), alors que s'il y a désaccord, il pense seulement « un peu plus grand » (ou « un peu plus petit »).

[263]

TABLEAU VI.
Effets combinés de l'influence sociale et des réponses verbales
Écarts moyens des reproductions sous influence
à la médiane de reproductions contrôles : en mm)

Réponse verbale	Influence sociale	
	« Plus petit »	« Plus grand »
« Plus grand »	+ 2,9	+ 3,0
« Plus petit »	- 3,4	- 2,3

De tout ceci, on conclut qu'une réponse verbale influence fortement les reproductions qu'elle précède. On peut parler d'une *auto-influence*, qui a quelques rapports avec la notion d'auto-norme dont l'étude théorique et expérimentale a été abordée par Deutsch et Gérard (1955) Si l'on admet que l'élaboration de l'hypothèse perceptive déterminant la reproduction se confond avec l'élaboration de la réponse

verbale, on est ramené aux problèmes analysés précédemment : action d'une influence (auto-influence ou influence sociale) sur une reproduction ; action de l'influence sociale sur les réponses verbales.

Reproduction en situation III

Ici, comme en situation I, les reproductions sont indépendantes des réponses verbales ; on peut calculer (voir tableau II) :

$$\overline{p''}_3 = p_3 p'_3 + q_3 q'_3 = .545$$

ce qui est une très bonne estimation de $p''_3 = .548$.

Mais, alors qu'en situation I, les reproductions doivent être égales aux stimuli, en situation III, elles doivent être proportionnelles à ces stimuli. Cette variante a été introduite pour obliger les sujets à se formuler *intérieurement* un jugement analogue à une réponse verbale, à la publicité près. En est-il bien ainsi ?

Considérons les reproductions obtenues en dehors de l'influence (phase 2 de l'expérience) ; à ce niveau, les situations III et IV sont identiques, et nous les utiliserons ensemble, de même que les situations I et II, à titre de comparaison. Les deux reproductions obtenues au cours d'une même présentation diffèrent entre elles d'une valeur δR , généralement non nulle, pour des raisons perceptives et de matériel, quoique le sujet cherche à reproduire la même longueur ; la moyenne ΔR des δR (en valeur absolue) mesure donc une source de variation qu'on peut appeler *intra-présentation*. Les reproductions obtenues sur différentes présentations d'une même planche stimulus peuvent différer entre elles, sous l'influence d'une source de variation *inter-présentation*, les différentes présentations pouvant entraîner des hypothèses perceptives [264] différentes ; en situations I et II, sans influence, les sujets se contentent de comparer la barre verte reproduite à la barre verte stimulus, et l'on peut estimer que la source de variation inter-présentation est faible, sinon nulle ; en situations III et IV, *si le sujet se formule intérieurement un jugement* du type « le vert est plus grand (ou plus petit) que le rouge », on aura en moyenne la moitié des hypothèses perceptives valorisant la barre verte stimulus, et

l'autre moitié la dévalorisant ; la source inter-présentation n'est plus négligeable. L'écart interquartile E_q est fonction de cette source de variation, mais aussi de la source intra-présentation. Posons le rapport F (puisque notre raisonnement est inspiré du principe du F de Snédécór en analyse de variance) :

$$F = \frac{E_q}{2 R} = \frac{f_1(\text{i n t r a.}, \text{i n t e r.})}{f_2(\text{i n t r a.})}$$

Il suffit de savoir que f_1 et f_2 sont des fonctions monotones et directes, pour conclure que F varie comme la source de variation inter-présentation, la source intra- étant éliminée. On calcule que la moyenne des F individuels, en situations III et IV, est de 2,22, et, en situations I et II, seulement de 1,69 (la différence est très significative). On en conclut donc que la reproduction proportionnelle au stimulus entraîne une plus forte variation inter-présentation que la reproduction égale, et selon notre analyse, ceci doit être attribué à l'existence d'une formulation intérieure relative au rapport entre les barres verte et rouge des planches stimuli.

Les interviews post-expérimentales confirment cette conclusion : nous avons vu qu'en situation I (et il en est de même en situation II), les sujets disent ne pas s'occuper des barres rouges ; en situations III et IV, la majorité des sujets déclarent se formuler intérieurement, de manière plus ou moins nette, le rapport qu'ils jugent entre les deux barres stimuli. Quelques sujets, en situation III, imaginent une ligne idéale rejoignant les sommets des deux barres de la planche stimulus, une autre sur la planche de reproduction, et reproduisent une barre verte de telle sorte que les deux lignes idéales leur paraissent parallèles : les reproductions de ces sujets sont très peu influencées, tandis que celles des sujets ayant procédé par formulation intérieure sont très influencées, bien plus que ne l'étaient les reproductions en situation I. On peut donc conclure que non seulement il existe en situation III une formulation intérieure, mais qu'elle entraîne, de plus, une augmentation des effets de l'influence sociale sur les reproductions.

Par ailleurs, en situation III, comme en situation I, les pourcentages d'accord entre influence et reproductions sont homogènes d'une présentation à l'autre, alors qu'en situations II et IV, les pourcentages

s'analysent selon un processus stochastique reflétant exactement celui existant au niveau des réponses verbales précédant les reproductions.

Donc, l'élaboration de la formulation intérieure en fonction de [265] l'influence sociale est très différente de celle de la formulation publique, de la réponse verbale. Mais ceci étant, on peut considérer que les deux types de formulation ont, sur les reproductions qu'elles précèdent, les mêmes effets : ceux de l'auto-influence. En particulier (tableau III), l'accord entre réponses verbales et reproductions simultanées (situations II et IV) est plus grand que l'accord entre influence sociale et reproductions (situation I) : l'auto-influence est plus efficace que l'influence sociale. L'accord entre influence sociale et reproduction, plus grand en III qu'en I, résulte alors de l'auto-influence due à la formulation intérieure, cette formulation étant plus fortement (et plus régulièrement : de façon non stochastique) liée à l'influence sociale que ne l'est la réponse verbale ⁴⁶.

Sentiment d'être influencé. En fin d'expérience, on demande aux sujets s'ils pensent avoir été influencés par les réponses attribuées au groupe de référence, d'une part dans leurs réponses verbales, d'autre part dans leurs reproductions. Les réponses à cette question ont été regroupées en trois catégories : « non », « peut-être », « oui », qui ont été cotées respectivement zéro, un et deux. Les résultats moyens sont portés au tableau VII.

TABLEAU VII.
Sentiment d'être influencé (croissant de 0 à 2)

Réponses	Situations				Ensemble
	I	II	III	IV	
Verbales	0,9	0,8	1,0	1,5	1,1
Par reproduction	0,7	0,2	0,7	0,5	0,5

⁴⁶ Nous comprenons maintenant pourquoi les situations II et IV ne diffèrent pas en IV, la réponse verbale supprime la formulation intérieure, seul facteur de différenciation qui puisse exister entre les deux situations, puisque c'est le seul à jouer entre les situations I et III.

On voit que les sujets *pensent* être plus influencés dans leurs réponses verbales que dans leurs reproductions (la différence est significative) ; *en fait*, nous avons vu qu'au contraire les réponses verbales sont moins influencées que les reproductions, lorsque ces deux modes de réponse sont indépendants (situations I et III), et que lorsqu'ils sont simultanés (situations II et IV) les reproductions subissent peut-être moins l'influence sociale que les réponses verbales, mais subissent très fortement une auto-influence due aux réponses verbales.

[266]

Discussion

Nous avons, en quelque sorte, trois types de réponse : réponse verbale, formulation intérieure (qui est une réponse verbale plus ou moins nette, et non publique) et réponse par reproduction, tous les trois liés dans des proportions peut-être diverses, mais que nous ne savons pas mesurer, aux hypothèses perceptives déterminées par l'influence sociale.

Si l'une de ces trois réponses diffère beaucoup du percept, sous l'influence de facteurs sociaux (publicité de la réponse), ce ne peut être que la réponse verbale. Or, nous avons constaté que les réponses verbales sont les réponses qui subissent le moins l'influence sociale (situations I et III). Ceci va à l'encontre de l'hypothèse généralement admise que la réponse manifeste est plus influencée que la réponse latente. On peut, peut-être, opposer un esprit de contradiction français à un esprit conformiste américain... Loin de négliger l'importance possible d'un tel facteur socio-culturel, nous pensons cependant que, si son action était démontrée, cela n'épuiserait pas pour autant la réalité.

Les stimuli étant totalement ambigus, ne peuvent fournir aucune information systématique (non aléatoire) déterminant l'hypothèse perceptive faite par le sujet. Les seules informations disponibles proviennent de l'influence ; ces informations ont deux aspects : d'une part, la nature de la réponse attribuée au groupe de référence (« plus grand » ou « plus petit »), et, d'autre part, l'exactitude probable de cette réponse.

L'utilisation du premier aspect seul de l'information ne peut conduire qu'à une acceptation uniforme de l'influence sociale : c'est ce qui se passe au niveau des reproductions indépendantes de toute autre forme de réponse (situation I) et des formulations intérieures (situation III).

L'utilisation du deuxième aspect de l'information a forcément, dans une situation comme la nôtre, l'allure d'un processus probabiliste séquentiel : c'est ce qui se passe au niveau des réponses verbales dans les quatre situations.

Bien qu'on demandait aux sujets de répondre verbalement par « plus grand » ou « plus petit », une fois qu'on avait présenté l'influence en disant : « La majorité de vos camarades a dit plus grand (ou plus petit) », la réponse obtenue très fréquemment avait la forme « d'accord », ou « pas d'accord » - alors que, lorsqu'ils reproduisaient, les sujets verbalisaient des réflexions de ce genre : « Mais la réponse des autres ne me sert à rien ! » - C'est-à-dire que les sujets ne voient pas de rapport entre influence et reproduction, et en voient très nettement entre influence et réponses verbales ; si l'on rapproche ceci de l'analyse du sentiment d'être ou non influencé (tableau VI), on conclut que l'utilisation probabiliste de l'exactitude attribuée à la réponse du groupe de référence ne se fait que consciemment, à la suite de la perception d'un rapport entre influence et réponse verbale, alors que l'utilisation uniforme [267] de l'information due au sens de la réponse du groupe de référence se fait inconsciemment, aucun rapport n'étant perçu entre influence et reproduction. Ce dernier aspect de l'influence sociale ne peut être qualifié de normatif, au sens de Deutsch et Gérard (1955) ; on a deux formes d'influence informationnelle : l'une consciente, l'autre non.

L'influence informationnelle consciente est donc utilisée quand un rapport est perçu entre influence et réponse ; la perception de ce rapport nécessite, ou du moins est favorisée par une exacte similitude entre les formes empruntées par l'influence et la réponse.

Ceci n'est pas infirmé par l'absence de rapport établi entre influence et formulation intérieure : d'abord, comme nous l'avons dit, cette formulation est plus ou moins nette (bien des sujets parlent d'un *sensiment* de « plus grand » ou de « plus petit ») ; ensuite, elle n'est qu'un

intermédiaire entre l'influence et la réponse par reproduction, vers laquelle toute l'attention du sujet est concentrée.

Conclusion

On peut résumer et systématiser l'essentiel de nos résultats et analyses de la façon suivante :

1° L'influence sociale, précédant la perception, prédétermine inconsciemment une hypothèse perceptive ;

- a) Si la réponse a la même forme que l'influence un rapport conscient est établi entre les deux, ce qui entraîne une utilisation probabiliste stochastique de l'information véhiculée par l'influence, et permet la correction de l'hypothèse perceptive et une diminution relative des effets de l'influence ;
- b) Si la réponse n'a pas la même forme que l'influence, aucun rapport n'est établi entre les deux, et, le stimulus étant ambigu, l'hypothèse perceptive ne peut être corrigée, ce qui explique l'importance relative des effets de l'influence.

2° Les jugements que le sujet forme, explicitement ou implicitement, sur le stimulus, exercent une influence sur les reproductions qu'ils précèdent ; cette auto-influence est plus efficace que ne l'est l'influence sociale.

Références

ASCH S. « Studies of independence and conformity. I : A minority of one against a unanimous majority. » *Psychol. Monogr*, 1956, n° 4, 16.

BONNARDEL R. *Abaques pour la détermination du coefficient de corrélation tétrachorique*. Paris, I.N.O.P., s. d.

[268]

BRESSON F. « Influence des schèmes inductifs sur la perception : Étude expérimentale. » In : BRUNER J. S., BRESSON F., MORF A., PIAGET J., *Logique et perception*. Paris, Presses Universitaires de France, 1958, 186-202.

BRUNER J. S. « Personality dynamics and the process of perceiving. » In : BLAKE R. R., RAMSEY G. V. (eds.), *Perception : An approach to personality*. New York, Ronald Press, 1951, 121-147.

BRUNER J. S. « Le processus de préparation à la perception. » In : BRUNER, BRESSON MORF, PIAGET, *Op. Cit.*, 1-48.

BUSH R.R., MOSTELLER F. *Stochastic models for learning*. New York, Wiley, 1955.

COHEN B. P. « A probability model for conformity. » *Sociometry*, 1958, 21, 69-81.

DEUTSCH M., GERARD H. B. « A study of normative and informational social influences upon individual judgment. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1955, 51, 629-636.

FAVERGER J.-M. « Note sur quelques statistiques empruntées à la théorie de l'information. » *Bull. C.E.R.P.*, 1954, 3, 17-23

FISCHER R. A. *Les méthodes statistiques adaptées à la recherche scientifique*. Paris, Presses Universitaires de France, 1947

FRAISSE P. « La mesure des seuils. » *Bull. psychol.*, 1954, 7, 616-628.

LAMBERT R. « Méthodes statistiques non paramétriques. » *Bull. psychol.*, 1955, 8, 417-422.

POSTMAN L. « Toward a general theory of cognition. » In : ROHRER J. H., SHERIF M. *Social psychology at the cross-road*. New York, Harper, Row, 1951, 242-272.

[269]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Troisième partie : Influence sociale

18

“Étude des influences normative
et informationnelle
sur le jugement individuel.” *

Par MORTON DEUTSCH/ HAROLD B. GERARD

Traduit par Mara Oliva

[Retour à la table des matières](#)

De nombreuses études expérimentales (Asch, 1951 ; Bovard, 1951 ; Sherif, 1935) ont déjà suffisamment démontré que les processus psychologiques individuels sont soumis à des influences sociales. Mais la plupart des chercheurs qui se sont penchés sur ce problème n'ont pas fait la distinction entre les divers types d'influences sociales ; ils ont, au contraire utilisé de façon abusive le terme influence de « groupe » pour désigner l'effet d'une vaste gamme de facteurs so-

* Version française de l'article « A study of normative and informational social influences upon individual judgment ». *Journal of Abnormal Social psychology*, 1955, 51, 629-636. Publié avec l'autorisation de l'American Psychological Association, Washington.

Cette recherche a été menée grâce aux fonds alloués par l'Office of Naval Research contrat n° NONR 285 (10)

ciaux. Or, dans les grandes expériences classiques réalisées par Sherif, Asch et Bovard dans ce domaine, les sujets *ne fonctionnaient pas* de façon claire et évidente en tant que *membres* d'un groupe. Dans la situation expérimentale classique utilisée par ces auteurs, le sujet doit émettre des jugements perceptifs en présence d'autres sujets après que ceux-ci aient exprimé le leur à voix haute. Traditionnellement, *on ne donne pas* au sujet des consignes qui pourraient induire chez lui le sentiment d'être membre d'un groupe confronté à une tâche commune dont la réalisation exigerait la coopération de tous les membres. Si des influences de « groupe » étaient opérantes dans ces expériences, elles étaient, en tout cas, induites de façon subtile et indirecte plutôt qu'introduites volontairement par l'expérimentateur.

Hypothèses

Dans cet article, nous nous proposons d'une part d'étudier deux types d'influence sociale, la « normative » et l'« informationnelle » qui, à [270] notre avis, étaient toutes deux opérantes dans les recherches ci-dessus mentionnées, et d'autre part de rapporter les résultats d'une expérience où nous avons essayé de tester des hypothèses concernant en particulier le premier type d'influence. Nous définirons par *influence sociale normative* toute influence induisant l'individu à se conformer avec les attentes positives ⁴⁷ faites par un autre à son égard ⁴⁸, et par *influence sociale informationnelle* toute influence à accepter une information provenant d'un autre comme une *preuve* de vérité. Ces deux influences vont généralement de pair. Il est cependant possible de conformer sa conduite aux attentes des autres et de faire des déclarations auxquelles on ne croit pas mais qui s'accordent avec les

⁴⁷ Nous désignons par le terme *d'attentes positives* les attentes qui induisent ou renforcent chez le sujet des sentiments plutôt positifs que négatifs, lorsqu'elles sont satisfaites par l'autre. Les *attentes négatives*, elles, désignent les attentes qui, au contraire, produisent des sentiments d'hostilité vis-à-vis de l'autre, lorsque celui-ci ne les satisfait pas ; la soumission aux attentes négatives entraîne ou renforce des sentiments plutôt négatifs que positifs.

⁴⁸ Le terme un *autre* sert à désigner à la fois « une autre personne », un « groupe », ou le « moi » du sujet. Ainsi, une influence sociale normative peut provenir des attentes du moi du sujet, d'un groupe, ou d'une autre personne.

croyances des autres. Il est aussi possible d'accepter les croyances de son adversaire comme preuves de vérité bien que l'on ne soit pas motivé à être d'accord avec lui.

Nos hypothèses concernent en particulier les influences sociales normatives s'exerçant sur le jugement individuel. Nous n'en exposons pas ici les bases théoriques car elles sont, pour la plupart, évidentes, et, de plus, elles ont été tirées d'autres écrits théoriques (Deutsch, 1949 ; Festinger, 1950).

Hypothèse 1

L'influence sociale normative sur les jugements individuels sera plus grande parmi des individus formant un groupe que parmi un groupement d'individus ne composant pas un groupes⁴⁹. C'est-à-dire que, même si l'influence informationnelle est potentiellement équivalente, [271] nous prédisons que, dans le cas des membres d'un groupe, une plus grande influence sur les jugements individuels reflètera une plus grande susceptibilité à l'influence normative. Ceci ne signifie pas que des individus, même lorsqu'ils ne sont pas membres d'un groupe, ne peuvent pas être parfois motivés à se conformer aux attentes des autres pour une raison quelconque, par exemple pour se rendre agréables ou pour éviter le ridicule.

⁴⁹ On peut aussi supposer que, de façon générale, les individus membres d'un groupe tendront davantage à accepter les jugements des autres membres du groupe comme un témoignage digne de foi pour former leurs jugements sur la réalité et que, par conséquent, ils seront plus sujets à l'influence sociale informationnelle que les individus qui ne sont pas membres d'un groupe. Plus les sujets ont pu constater au cours de situations antérieures que les jugements des autres étaient dignes de foi et plus ils ont l'assurance que leurs motivations sont bienveillantes, plus grande sera la confiance qu'ils accorderont à leurs jugements. Mais lorsque les sujets n'ont eu auparavant aucune expérience commune et que, dans la situation de groupe aussi bien que dans la situation de non-groupe, ils peuvent constater que les autres ont des motivations bienveillantes et qu'ils sont à même de porter des jugements corrects, il n'y a aucune raison de supposer que les sujets membres d'un groupe montreront une prédisposition différentielle à subir l'influence sociale informationnelle.

Hypothèse II

L'influence sociale normative sur le jugement individuel diminue lorsque l'individu comprend que les autres ne peuvent pas identifier son jugement, ou de façon plus générale, lorsqu'il ne perçoit aucune pression de la part des autres le poussant à se conformer.

Hypothèse III

L'influence sociale normative induisant le sujet à se conformer à son propre jugement atténue l'effet de l'influence sociale normative induisant le sujet à se conformer au jugement des autres.

Hypothèse IV

L'influence sociale normative induisant le sujet à se conformer à son propre jugement est plus grande lorsque celle-ci provient à la fois du sujet et des autres que lorsqu'elle ne provient que du sujet.

On peut décrire l'influence sociale normative provenant du sujet et l'induisant à se conformer à son propre jugement comme un processus social intériorisé où l'individu nourrit des attentes par rapport à sa propre conduite ; en se conformant à ces attentes positives qu'il nourrit par rapport à sa propre conduite, le sujet tire des sentiments d'estime ou d'approbation de soi ; dans le cas contraire, il tire des sentiments d'angoisse ou de culpabilité. On s'attendrait à ce que l'intensité des attentes intériorisées de l'individu vis-à-vis de lui-même soit le reflet des expériences qu'il a eues précédemment avec celles-ci, comme sources de satisfaction de besoins (par exemple, en se conformant à ses propres jugements ou en faisant preuve de confiance en soi, il a obtenu, par le passé, l'approbation d'autres personnes aussi significatives que ses parents). Comme l'indique notre hypothèse IV, la pression sociale induisant l'individu à se conformer à son propre jugement peut, lorsqu'elle s'exerce en même temps que la pression intériorisée

de même nature, la compléter et même parfois être plus opérante qu'elle.

Enfin, citons deux dernières hypothèses relatives au degré de difficulté [272] du jugement à émettre, qui ont donné lieu à des variantes expérimentales.

Hypothèse V

Plus l'individu est incertain quant à l'exactitude de son estimation, plus il tendra à être sujet aux influences sociales normative et informationnelle quand il doit formuler son avis.

Hypothèse VI

Plus l'individu est incertain quant à l'estimation des autres, moins il tendra à être sujet à l'influence sociale informationnelle lorsqu'il doit formuler son avis ⁵⁰.

⁵⁰ Bien que nous ne puissions pas fournir de données à l'appui de cette hypothèse, nous tenons à en faire mention afin de tempérer l'hypothèse V et d'infirmer une hypothèse fort courante dans une certaine littérature actuelle de la psychologie sociale. Ainsi, selon Festinger (1950), lorsqu'on ne dispose pas de réalité physique pour établir la validité de son opinion, on dépend de la réalité sociale (c'est-à-dire des opinions des autres). De même, Asch (1952) soutient que l'influence de groupe augmente lorsque la situation à évaluer devient plus ambiguë. L'hypothèse VI implique que si un individu perçoit une situation comme objectivement difficile à évaluer - c'est-à-dire s'il perçoit que celle-ci est aussi ambiguë pour les autres que pour lui et que l'incertitude des autres égale la sienne -, il ne prêtera pas plus de foi au jugement des autres qu'au sien. Ce n'est que lorsque sa confiance dans les jugements des autres augmente (par exemple parce qu'il estime que l'accord de 3 juges incertains offre une plus grande garantie que le jugement d'un seul juge incertain), que les jugements des autres auront une influence sociale informationnelle sur lui. On peut cependant prédire que, quel que soit le degré de confiance que le sujet a vis-à-vis du jugement des autres, moins il aura de confiance dans son propre jugement, plus il sera sujet à l'influence sociale normative. En effet, il tendra à se sentir moins engagé vis-à-vis de son jugement et donc moins résistant à ne pas se conformer aux jugements des autres.

Méthode expérimentale

Sujets

Cent un étudiants de psychologie de l'Université de New York ont participé à cette expérience. On leur a présenté la recherche comme une étude expérimentale sur la perception.

Procédure expérimentale

On a repris la situation expérimentale développée par Asch (1951) en y apportant quelques modifications et variations qui seront spécifiées [273] ci-dessous. Les caractéristiques essentielles de la situation de Asch sont les suivantes :

- a) On dit aux sujets qu'ils participent à une expérience sur la perception, et qu'ils doivent coupler une ligne modèle de longueur donnée avec la ligne, choisie parmi trois autres, qui est à leur avis de même longueur que la ligne modèle ;
- b) Il est facile de donner des réponses justes ;
- c) Chaque séance expérimentale ne comporte qu'un seul sujet *naïf* ; les autres membres qui, en apparence, sont des sujets expérimentaux, sont en fait des « compères » qui se limitent à suivre les consignes de l'expérimentateur ;
- d) Tout sujet (*naïf* ou *compère*) doit émettre son avis à voix haute, devant les autres ;
- e) Les sujets *compères* donnent à l'unanimité douze réponses fausses sur les dix-huit estimations à faire ; leurs erreurs sont grossières et incontestables ;

- f) Le sujet naïf et les compères sont placés dans un rapport face à face ; de plus, on prend soin qu'ils fassent connaissance avant l'expérience ⁵¹.

Pour tester les hypothèses ci-dessus décrites, nous avons introduit les variantes expérimentales suivantes :

⁵¹ L'examen détaillé de la situation de Asch suggère que l'influence sociale informationnelle y est fortement opérante. Comme l'auteur l'explique lui-même (Asch, 1952, p. 461), le sujet sait que :

- a) Il s'agit d'une question de fait ;
- b) Il existe une réponse correcte ;
- c) Mais une et une seule ;
- d) Les autres aussi bien que lui-même portent un jugement sur des relations données qui, objectivement, sont les mêmes ;
- e) Dans certains essais, le groupe exprime des jugements unanimement opposés au sien.

De plus, il perçoit que les autres sont motivés à émettre un jugement correct. Dans une situation pareille, le sujet, de par son expérience antérieure, est amené à croire qu'il peut se fier aux jugements des autres, surtout dans le cas d'accord unanime. Autrement dit, même s'il gardait les yeux fermés devant les lignes, il pourrait penser qu'il peut avoir une confiance aveugle dans le jugement des autres vu l'unanimité de leurs estimations. Nous avons là une illustration de l'effet puissant d'influence sociale informationnelle ; elle pourrait devenir toute-puissante si le sujet ne gardait pas ses yeux ouverts et recevait ainsi des informations de ses organes perceptifs, source qu'il juge tout aussi digne de foi. Le sujet est donc placé en situation de conflit aigu puisqu'il doit faire face aux informations contradictoires de deux sources qu'il estime tout aussi valables l'une que l'autre.

Il est évident que dans la situation de Asch, outre l'influence sociale informationnelle, l'influence sociale normative est sans doute également opérante. Le sujet naïf est placé dans une situation en face à face avec des gens qu'il connaît. Il peut être poussé à se conformer aux jugements des autres pour éviter que ceux-ci ne se moquent de lui ou le jugent négativement, ou même par un sentiment de devoir à leur égard. Bien qu'il soit peut-être impossible de dérober un individu socialisé à l'influence sociale normative, il est certain que la situation utilisée par Asch offre un terrain excellent pour que de telles influences agissent.

[274]

Situation face à face. Reproduction exacte de la situation de Asch, avec cependant les modifications suivantes :

- a) Trois compères au lieu de huit ⁵² ;
- b) Les compères et le sujet ne se connaissent pas avant l'expérience ;
- c) Deux séries de dix-huit estimations.

Dans la série visuelle, les sujets émettent leur avis alors que les lignes sont encore devant eux ; dans la série mémoire, on retire les lignes, et environ trois secondes après, on demande au premier compère d'émettre son jugement. On alterne les deux séries de façon à ce que la moitié des sujets passe la série mémoire avant la série visuelle, et vice-versa. *Situation anonyme.* Situation identique à la précédente, mises à part les variations suivantes :

- a) Les sujets sont séparés par des cloisons, ce qui les empêche de se voir et de parler entre eux, alors que dans la situation face à face, ils sont assis les uns en face des autres ;
- b) Chaque sujet indique son choix en pressant un bouton au lieu de l'émettre à vive voix ;
- c) Il n'y a pas de compère parmi les sujets.

Par contre, on fait croire à chaque individu qu'il est le sujet numéro 3, et que les autres sujets sont respectivement les sujets numéro 1, 2 et 4. On lui explique que lorsque l'expérimentateur appelle le sujet numéro 3, il doit presser le bouton A, B ou C correspondant à la ligne qui, selon lui, est de même longueur que la ligne modèle. Chaque fois qu'un sujet allume un bouton donné, la lumière correspondante s'allume aussi bien sur son panneau que sur un panneau de contrôle caché qu'il ne voit pas. On fait croire aux sujets que la lampe qui s'allume sur leur panneau correspond au choix du sujet interrogé ; mais en fait,

⁵² Selon Asch, 3 compères suffisent à exercer autant d'influence que 8.

les lampes du panneau de chaque sujet ne sont pas reliées aux boutons des autres sujets. Ainsi, quand l'expérimentateur demande aux sujets numéro 1, 2 et 4 de presser un bouton, un assistant de l'expérimentateur allume - à l'insu des sujets naïfs et grâce à un commutateur de contrôle caché - une lumière donnée sur le panneau de chacun d'entre eux, censée correspondre au choix des sujets fantômes. Les sujets numéro 1, 2 et 4 ne sont, en effet, que des « compères électriques » ; l'assistant, en accord avec l'expérimentateur, transmet l'estimation de ces compères électriques sur le panneau de chacun des sujets naïfs, qui d'ailleurs, sont tous le sujet numéro 3. Les estimations des compères électriques présentent le même schéma que celles des compères en chair et en os de la situation face à face.

d) On explique à chaque sujet que le numéro 3 ne correspond pas à un ordre spatial par rapport aux autres sujets, mais qu'on lui a attribué ce nombre pour une raison technique, l'installation électrique étant très [275] complexe. On a supposé, implicitement, que chaque sujet comprendrait que les autres ne peuvent pas savoir si une estimation donnée est exprimée par lui plutôt que par, l'un quelconque des autres sujets. Des questionnaires post-expérimentaux ont révélé, cependant, que de nombreux sujets, n'ont pas perçu cela. Il est probable que si l'on avait souligné le caractère anonyme de chaque estimation, cette situation expérimentale aurait eu des effets encore plus marqués.

Situation de groupe. Elle est identique à la situation anonyme, mais les consignes diffèrent :

« Ce groupe fait partie d'un ensemble de vingt groupes semblables qui participent tous à cette expérience. Nous voulons savoir avec quelle précision vous pouvez faire des estimations. Les cinq meilleurs groupes - c'est-à-dire ceux qui feront le moins d'erreurs dans les séries d'estimations que nous vous proposerons - recevront une récompense. Chaque membre des cinq groupes gagnants recevra deux billets pour une pièce de Broadway de son choix. Chaque fois que l'un de vous donnera une fausse réponse, ce sera compté pour une erreur. Autrement dit, à chaque essai, un groupe peut faire au maximum quatre erreurs si chacun d'entre vous fait une estimation fautive, ou au contraire aucune erreur si chacun fait une estimation correcte. Les cinq groupes qui obtiendront les meilleures notes seront récompensés. »

Situation d'engagement avec soi. Feuille de papier. Variante expérimentale utilisée aussi bien dans la situation anonyme que face à face.

On donne à chaque sujet une feuille de papier où il doit écrire son estimation avant de prendre connaissance de l'estimation des autres. On lui dit de ne pas indiquer son nom et on lui spécifie que les feuilles ne seront pas ramassées à la fin de l'expérience. À la fin de la première série de dix-huit estimations, les sujets jettent leur feuille. Ils n'effacent pas ce qu'ils ont écrit après chaque essai.

Situation d'engagement avec soi. Ardoise magique. Variante expérimentale utilisée uniquement dans la situation anonyme.

On donne à chaque sujet une ardoise magique où il doit écrire son estimation avant de prendre connaissance de l'estimation des autres. Après chaque essai, une fois qu'il a pris connaissance de l'estimation des autres et qu'il a lui-même exprimé son propre avis, il fait disparaître ce qu'il a écrit en soulevant tout simplement la feuille de plastique. On fait bien comprendre au sujet qu'il sera le seul à savoir ce qu'il écrit sur l'ardoise. *Situation d'engagement public.* Variante expérimentale utilisée aussi bien dans la situation anonyme que face à face.

Même procédure que dans la situation d'engagement avec soi (feuille de papier), mais dans ce cas, les sujets indiquent leur nom sur la feuille de papier où ils écrivent leurs estimations et savent, de plus, qu'ils doivent remettre la feuille à la fin de chaque série de dix-huit essais.

[276]

Résultats

Les données que nous avons essentiellement utilisées dans l'analyse des résultats sont les erreurs commises par les sujets naïfs allant dans la même direction que les faux jugements émis par les compères. Nous commencerons par présenter les résultats pertinents à nos hypothèses ; puis nous fournirons d'autres renseignements intéressants.

Hypothèse I (voir tableau I)

On se souviendra que, dans une situation anonyme, les sujets sont motivés à agir en tant que membres d'un groupe, alors que dans l'autre situation anonyme, ils ne le sont pas, tout au moins de façon directe et explicite ; par ailleurs, aucune de ces deux situations d'anonymat ne comportait un engagement avec soi ou public. Les données confirment fortement l'hypothèse selon laquelle l'influence sociale normative agissant sur les jugements individuels sera plus forte parmi les individus formant un groupe que parmi les individus n'en formant pas. En effet, la moyenne des erreurs dans la situation de groupe est deux fois supérieure à celle de la situation de non-groupe, aussi bien pour la série mémoire que pour la série visuelle.

TABLEAU I.

Moyenne des estimations fausses dues à l'influence sociale sur le jugement individuel chez les sujets membres d'un groupe et les sujets non membres d'un groupe

Situation expérimentale	Effectif	Sur la série mémoire	Sur la série visuelle	Total
Groupe, anonyme, non-engagement	15	6,87	5,60	12,47
Non-groupe, anonyme, non-engagement	13	3,15	2,77	5,92
Valeurs de <i>p</i> (calculées avec un test de <i>t</i> , unilatéral)				
		0,01	0,05	0,001

Par ailleurs, les données qualitatives d'un questionnaire présenté après l'expérience confirment également l'hypothèse I (on demandait aux sujets de décrire tout sentiment qu'ils ont eu aussi bien vis-à-vis d'eux-mêmes qu'à l'égard des autres pendant l'expérience). Des quinze sujets placés dans la situation de groupe, sept rapportent spontanément [277] un sentiment de fidélité à l'égard des autres membres du groupe.

Par contre, aucun sujet de la situation de non-groupe ne rapporte un tel sentiment.

Hypothèse II (voir tableaux II, p. 278, et III, p. 779)

Afin de vérifier notre seconde hypothèse, nous avons comparé les erreurs commises par les sujets en situation face à face avec celles des sujets en situation anonyme (les membres de chacun de ces groupes étant, par ailleurs, répartis dans d'autres conditions expérimentales, semblables pour tous les deux). Il apparaît clairement que l'influence sociale est moindre chez les sujets en situation anonyme (différence significative, $p = 0.001$) et ceci reste vrai même lorsqu'on inclut les données relatives aux conditions expérimentales d'engagement aussi bien que les séries mémoire et visuelle. L'interaction, statistiquement significative, entre la condition engagement d'une part, et les conditions anonymes et face à face d'autre part, est telle qu'elle estompe les différences globales existant entre ces deux dernières conditions ; par contre, ces différences ressortent le mieux dans la situation de non-engagement. De même, si on compare situation anonyme et situation face à face en ne considérant, que la colonne série mémoire, on constate que les sujets en situation face à face subissent une influence normative un peu plus grande, mais la différence n'est cependant pas significative. Autrement dit, lorsqu'on élimine les influences contre-normatives (à savoir la variable « engagement ») et qu'on diminue les contraintes de la réalité extérieure (c'est-à-dire qu'on utilise les séries mémoire plutôt que les visuelles), les influences normatives dans la situation face à face agissent plus librement.

La différence significative constatée entre la situation face à face et la situation anonyme est particulièrement frappante en vue du fait que, par suite d'une mauvaise procédure expérimentale, le caractère anonyme de la situation d'anonymat n'a pas été suffisamment souligné pour certains sujets. Nous nous sommes limités à leur épargner la vision de compères aux sourcils froncés et à l'expression étonnée, qui aurait constitué un stimulus immédiat, visuellement perceptible, à la conformité. Il est probable que les résultats auraient été plus marqués si on avait induit chez les sujets un sentiment net d'anonymat.

Hypothèses III et IV (voir les tableaux IV, p. 280, V, p. 278 et VI, p. 280, pour l'incidence des différentes variations de la variable engagement)

Dans les conditions d'engagement public et d'engagement avec soi, le nombre d'erreurs dues à l'influence sociale tombe de façon très nette, aussi bien dans la situation face à face que dans l'anonyme. Ces résultats

[278]

TABLEAU II.
Moyenne des erreurs dues à l'influence sociale pour les situations anonyme et face à face

Condition expérimentale	Non-engagement				Engagement avec soi				Engagement public			
	Série visuelle	Série mémoire	Total	N	Série visuelle	Série mémoire	Total	N	Série visuelle	Série mémoire	Total	N
Face à face	3,00	4,08	7,08	13	0,92	0,75	1,67	12	1,13	1,39	2,52	13
Anonyme	2,77	3,15	5,92	13	0,64	0,73	1,37	11	0,92	0,46	1,38	13

TABLEAU V.
Moyenne des erreurs induites socialement pour la situation anonyme en fonction des variantes d'engagement

Non-engagement				Engagement avec soi ardoise magique				Engagement avec soi				Engagement public			
Série visuelle	Série mémoire	Total	N	Série visuelle	Série mémoire	Total	N	Série visuelle	Série mémoire	Total	N	Série visuelle	Série mémoire	Total	N
2,77	3,15	5,92	13	1,63	2,27	3,90	11	0,64	0,73	1,37	11	0,92	0,46	1,38	13

[279]

confirment donc fermement notre hypothèse III, selon laquelle l'influence sociale normative induisant le sujet à se conformer à son propre jugement réduit l'effet de l'influence sociale normative l'induisant à se conformer au jugement des autres.

TABLEAU III.
Valeurs de p pour le test t de différence entre les moyennes d'erreurs pour les situations anonyme et face à face

<i>Situations comparées</i>	<i>Valeurs de p</i>
Anonyme et face à face	.001
Anonyme et face à face (sans engagement)	.001
Anonyme et face à face (engagement avec soi)	.10
Anonyme et face à face (engagement public)	.001
Interaction de l'engagement avec anonymat et face à face	.01

N.B. Les valeurs de p ont été calculées avec des tests de t (unilatéral), à partir d'analyses de variance.

Les résultats relatifs à l'incidence de l'engagement avec soi sont ambigus, car ils varient de la situation « ardoise magique » à la situation « feuille de papier ». Dans le premier cas, on constate essentiellement le même effet que dans la situation d'engagement public : le nombre d'erreurs diminue ; la situation d'engagement avec soi - ardoise magique produit également une chute significative d'erreurs, à la différence de la situation de non-engagement ; mais, contrairement à la situation d'engagement avec soi-feuille de papier, les erreurs diminuent en mesure moindre que dans la situation d'engagement public.

À notre avis, les sujets placés en situation d'engagement avec soi - feuille de papier ont perçu cette condition expérimentale comme un engagement public, d'où l'absence de différence entre les résultats de ces deux situations. Le fait d'écrire leurs estimations sans possibilité de les effacer a dû nourrir chez eux le sentiment que « les autres peuvent voir ce que j'écris ». Par contre, les sujets de la situation ardoise magique, en ayant la possibilité d'effacer leur estimation initiale, savent que personne n'y a accès ; dans ce cas, les influences normatives

induisant le sujet à se conformer à son propre jugement ne peuvent être maintenues que par le sujet lui-même. Il est certain que, dans le cas de non-engagement aussi, des influences normatives provenant du sujet lui-même sont agissantes (en un sens, le sujet est induit à être fidèle avec lui-même). L'ardoise magique sert à empêcher que le sujet n'altère son estimation initiale en entendant l'estimation des autres. De plus, il [280] existe des raisons théoriques qui suggèrent que l'engagement à l'égard d'un jugement ou d'une décision augmente lorsque le sujet l'actualise par une conduite. L'acte d'écrire son estimation sur une ardoise magique rendrait donc ce jugement moins sujet à révision. Il est cependant évident que ces influences normatives automotivées induisant le sujet à se conformer à son propre jugement ont eu un effet moins marqué que la coprésence d'influences normatives intériorisées et extérieures. Ces résultats confirment notre hypothèse IV.

TABLEAU IV.
Valeurs de p pour le test t de différence entre les moyennes d'erreurs
pour les diverses situations d'engagement

Situations d'engagement comparées		Valeurs de p		
		Pour les 2 séries	Série visuelle	Série mémoire
Face à Face	Non-engagement et engagement public	.001	.01	.001
	Non-engagement et engagement avec soi	.001	.01	.001
	Engagement avec soi et engagement public	.01	ns	ns
Anonyme	Non-engagement et engagement avec soi	.001	.01	.01
	Non-engagement et engagement public	.001	.01	.002
	Engagement avec soi et engagement public	ns	ns	ns

N.B. Les valeurs de p ont été obtenues avec le test de t , unilatéral, à partir de l'analyse de variance.

TABLEAU VI.
Valeurs de p pour le test t de différence entre les moyennes d'erreurs
pour les diverses conditions d'engagement

Conditions d'engagement comparées	Valeurs de p		
	Pour les 2 séries	Série visuelle	Série mémoire
Non-engagement et engagement avec soi (ardoise magique)	.05	ns	ns
Engagement avec soi (ardoise magique) et engagement avec soi (feuille de papier)	.005	ns	.05
Engagement avec soi (ardoise magique) et engagement public	.001	ns	.01

N.B. Les valeurs de p sont unilatérales.

Hypothèse V (voir tableau VII)

Si l'on compare les erreurs commises dans la série mémoire avec celles commises dans la série visuelle, il ressort clairement que dans la situation [281] visuelle, les sujets ont été moins influencés par les jugements des autres. D'autre part, le tableau II montre que l'écart entre série visuelle et série mémoire diminue ou même disparaît lorsque les sujets ont à écrire leur estimation initiale, émise indépendamment de celle des autres. Notre hypothèse V, selon laquelle un sujet est d'autant plus exposé aux influences sociales qu'il est incertain quant à l'exactitude de son estimation, est donc confirmée. Par ailleurs, les données des questionnaires renforcent la validité de notre hypothèse : sur 90 sujets, 51 déclarent qu'ils sont plus certains de leur jugement lorsqu'ils ont les lignes sous les yeux, alors que Seuls 2 sujets déclarent le contraire et 39 sujets sont tout aussi certains dans les deux situations.

Le fait de passer la série mémoire avant la série visuelle rend les sujets plus sensibles aux influences sociales tout au long des deux séries. Autrement dit, un sujet qui commence par la série mémoire est déjà plus exposé aux influences sociales que le sujet qui commence

par la série visuelle. Puis, s'étant laissé influencer par le jugement des autres dans cette première phase de l'expérience, il est encore plus susceptible de subir les influences sociales dans la phase de la série visuelle que s'il commence par celle-ci. Tout se passe comme si, une fois que le sujet s'est laissé influencer par les autres - et il est plus facile de tomber dans le piège quand on est moins certain de ses jugements -, il devenait plus sensible à subir des influences sociales ultérieures.

TABLEAU VII.
Moyenne des erreurs dues à l'influence sociale par série
et par ordre de présentation des séries

Série	Moyenne des erreurs	Valeurs de p	Effectif
Visuelle	2,20		99
		.005	
De mémoire	2,60		99
<i>Ordre de présentation</i>			
Visuelle en premier lieu	4,12		51
		.005	
De mémoire en premier lieu	5,71		48

N.B. Les valeurs de p sont calculées avec un test t , portant sur les différences entre les moyennes de la série visuelle et mémoire pour chaque sujet.

Discussion

Dans cette étude, nous avons voulu souligner que les expériences antérieures à la nôtre sur l'influence de « groupe » s'exerçant sur les jugements individuels n'ont étudié qu'incidemment « l'influence sociale normative », type d'influence sociale par excellence. Nos résultats [282] montrent que même lorsque l'influence sociale normative est

supprimée en grande partie - comme dans la situation anonyme -, les sujets expérimentaux commettent plus d'erreurs que les sujets contrôle qui, eux, émettent leurs jugements en l'absence d'autres sujets⁵³. Il semble justifié d'en conclure que même lorsque le sujet n'est pas influencé par les normes des autres, il peut néanmoins être influencé par les autres en ce sens qu'il perçoit les jugements des autres comme une source d'information, plus ou moins digne de foi, sur la réalité objective devant laquelle lui-même et les autres sont placés.

Il n'est guère surprenant qu'un individu accepte les jugements des autres comme des preuves dont il tiendra compte au moment d'émettre son jugement, en particulier lorsqu'il perçoit les autres comme des gens sérieux et compétents. Dès la naissance, nous commençons à apprendre que les perceptions et les jugements des autres sont souvent des sources de preuves certaines sur la réalité. Il s'ensuit que si deux ou plusieurs personnes ont une perception opposée d'une même situation objective donnée, chaque personne en cause tendra probablement à examiner de nouveau son point de vue ainsi que celui des autres, afin d'essayer de les réconcilier. Ce processus d'influence mutuelle n'indique pas nécessairement que l'influence sociale normative opère de façon distincte de celle de l'influence sociale informationnelle. Un processus semblable à celui-ci peut prendre place au cours d'une interaction avec une machine, une calculatrice par exemple, avec la différence cependant que l'influence risque d'être unilatérale. Supposons, par exemple, que placé devant la tâche de choisir la plus longue de deux lignes, un sujet reçoive l'information qu'un instrument de mesure - dont la précision infaillible a été prouvée dans le passé - a donné une réponse différente de celle que le sujet serait prêt à fournir ; il est certain que cette information peut influencer le jugement du sujet. Mais on ne saurait qualifier cette influence de normative, sauf peut-être si on utilise ce terme dans son sens le plus large.

Alors que les résultats d'expériences antérieures portant sur l'influence de « groupe » sur la perception peuvent être en grande partie expliqués en termes d'influence sociale non normative, il est certain que des influences normatives n'étaient pas pour autant absentes. Mais il s'agissait plutôt des influences normatives fortuites qu'on ne peut

⁵³ Asch (1952) rapporte que dans son groupe contrôle, la moyenne d'erreurs par sujet est bien inférieure à 1.

jamais complètement éliminer de toute situation humaine et non pas d'influences normatives originées par l'appartenance spécifique à un groupe. Nos résultats expérimentaux indiquent que lorsqu'une situation de groupe est créée, même si elle est aussi triviale et artificielle que la situation de groupe utilisée dans notre expérience, les influences sociales [283] normatives augmentent énormément et produisent beaucoup plus d'erreurs dans les jugements individuels.

Ces résultats ne sont guère rassurants pour ceux qui croient fermement que les individus possèdent la faculté de résister aux pressions de groupe s'exerçant à l'encontre de leurs jugements. Dans notre situation expérimentale, en se laissant influencer par les autres, le sujet accepte de déformer son jugement et nie l'authenticité de son expérience immédiate. Et pourtant, les influences sociales normatives induites au cours de notre expérience étaient faibles ; si elles avaient été plus puissantes, on aurait pu s'attendre à une distorsion et à une soumission encore plus grandes.

Nos résultats relatifs aux diverses situations « engagement » suggèrent cependant que les influences sociales normatives peuvent saper, certes, mais aussi étayer l'intégrité de l'individu. Ainsi, on peut mettre en jeu des influences sociales normatives afin d'aider le sujet à devenir un vrai individu et non un simple reflet ou fantoche du groupe. En effet, un groupe peut exiger de ses membres qu'ils gardent le respect d'eux-mêmes, valorisent leurs expériences personnelles, soient capables d'agir librement, sans se soucier d'obtenir la popularité. Le consensus de groupe reste un mot vide de sens si le groupe n'encourage pas ses membres à exprimer leurs jugements personnels et indépendants. Un processus de groupe qui soit fondé sur la distorsion des expériences de ses membres mine, en fait, son propre potentiel de créativité et de productivité.

Résumé et conclusions

En reprenant la situation expérimentale de Asch, mais en y apportant quelques variantes, nous avons voulu étudier l'effet des influences sociales normative et informationnelle sur le jugement individuel. Nos résultats expérimentaux confirment fortement nos hypothèses.

Dans la discussion, nous avons avancé la thèse selon laquelle les études antérieures portant sur l'influence de « groupe » sur le jugement individuel n'ont qu'incidemment effleuré le problème de l'influence sociale par excellence exercée par les groupes, à savoir l'influence sociale normative. Enfin, nous avons voulu montrer que l'influence sociale normative mine mais aussi étaye l'expérience individuelle.

Traduit par Mara Oliva

[284]

Références

ASCH S. E. « Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. » *In* : GUETZKOW H. (ed.). *Group, leadership and men*. Pittsburgh, Carnegie Press, 1951, 177-190.

ASCH S. E. *Social psychology*. New York, Prentice-Hall, 1952.

BOVARD E. W. « Group structure and perception. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1951, 46, 398-405.

DEUTSCH M. « A theory of cooperation and competition. » *Human Relations*, 1949, 2, 129-152.

FESTINGER, L. « Informal social communication. » *Psychol. Rev.*, 1950, 17, 271-282.

SHERIF M. « A study of some social factors in perception. » *Arch. Psychol.*, 1935, 27, n° 187.

[285]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Troisième partie : Influence sociale

19

“Disposition psychologique et conformité sociale.” *

Par JOHN W. THIBAUT/ LLOYD H. STRICKLAND

Traduit par Dominique O'Corness

[Retour à la table des matières](#)

C'est un fait bien établi (Festinger, 1950 ; Festinger, Schachter, Back, 1950 ; Hovland, Janis, Kelley, 1953 ; Kelley, Thibaut, 1953) que la force d'attraction vers un groupe détermine partiellement le degré de conformité aux normes du groupe. On a observé parfois un autre phénomène, l'effet de « boomerang », lorsque la conséquence attendue (Hovland, Janis, Kelley, 1953) d'une communication (par exemple, la soumission à des pressions à la conformité) ne se produit pas. Il est besoin de spécifier plus avant le plus grand nombre possible

* Version française de l'article « Psychological set and social conformity ». *Journal of Personality* (American Psychological Association, Washington), 1956, 25, 115-129.

Cette étude a été réalisée dans le cadre du programme du Groupe de Recherche d'Organisation de l'Institut de Recherches en sciences sociales de l'Université de Caroline du Nord. Les activités de ce groupe de recherche sont financées à la fois par la Fondation Ford et par l'Office de Recherches navales.

de conditions dans lesquelles on pourrait prédire la soumission ou la non-soumission aux pressions sociales.

Nous distinguerons d'abord deux dispositions psychologiques que peut apporter une personne lorsqu'elle évalue les jugements, les perceptions ou les attitudes qui lui sont communiquées par d'autres individus ⁵⁴. La disposition de la personne dépend de son orientation envers les membres du groupe. Dans une disposition *centrée sur le groupe*, la personne se préoccupe d'établir ou de maintenir la même appartenance au groupe que celle des individus dont les attitudes lui sont communiquées. Lorsque la personne est menacée de perdre cette appartenance, lorsqu'elle est motivée par l'obtention de cette appartenance, lorsque le groupe l'informe qu'une conduite d'intégration est nécessaire à l'efficacité ou la survie du groupe, on peut s'attendre à ce qu'elle adopte une disposition centrée sur le groupe (il existe bien entendu des différences [286] importantes dans la facilité avec laquelle les personnes peuvent assumer cette disposition).

Dans une *disposition centrée sur la tâche*, la personne est disposée à considérer les autres individus du groupe comme des « médiateurs de faits ». La personne utilise ces autres individus comme des instruments de perception ou de jugement ou comme des substituts de ses propres instruments de perception. En répondant aux perceptions et aux attitudes des autres, la personne se préoccupe non pas d'établir ou de maintenir un rapport social, mais d'établir ou de maintenir une connaissance claire de son environnement.

Il s'ensuit que si la personne se trouve dans une *disposition centrée sur le groupe*, et si les autres exercent sur elle une pression croissante (non définie pour l'instant) afin de changer son attitude, elle se conformera d'autant plus vraisemblablement que son appartenance au groupe est suffisamment attirante. À mesure que l'attraction du groupe s'accroît, la quantité de pression nécessaire pour faire naître un comportement conformiste diminue. Cette relation n'a pas été démontrée, mais elle semble être contenue implicitement dans des recherches récentes (Festinger, 1950 ; Kelley, Thibaut, 1953). Ce qu'il faut surtout souligner ici, c'est qu'une pression croissante devrait mener à une

⁵⁴ Cette distinction est très proche de celle qui a été récemment formulée par Deutsch et Gérard (1955) culte influences sociales normatives et informationnelles.

conformité croissante lorsque la personne se trouve dans une disposition centrée sur le groupe.

Dans une *disposition centrée sur la tâche*, la personne s'interroge sur « ce dont il s'agit ». Par conséquent, dans la mesure où elle ne s'engage à faire aucune hypothèse initiale sur la façon dont les choses se présentent et dans la mesure où elle n'a pas la possibilité de formuler des jugements valides et n'a pas confiance dans la validité de ses jugements, la personne aura tendance à dépendre des autres observateurs pour définir ses attitudes et ses appréciations.

Ici cependant, nous nous intéressons surtout aux personnes qui, dans une disposition centrée sur la tâche, se sont engagées à formuler jusqu'à un certain point une hypothèse initiale. *Engagement* signifie pour nous toute résistance à un changement d'attitude ou d'opinion qu'elle qu'en soit la source : par exemple, l'incongruité des nouveaux éléments cognitifs par rapport au schéma préexistant accepté par la personne, la façon dont une attitude est ancrée dans les normes d'autres groupes, la nature de l'attitude comme expression (ou rationalisation) des dispositions vitales ou profondément enracinées de la personnalité. Il est une source d'engagement plus manipulable cependant, à savoir le fait que la personne s'attende à devoir défendre publiquement, plus tard, son opinion initiale. C'est à cette dernière source d'engagement que nous nous intéressons ici, et la généralité de notre formulation repose sur l'hypothèse qu'un engagement plus profond déterminé par d'autres sources aurait les mêmes effets.

[287]

Nous exposerons brièvement maintenant la définition de *pression* à la conformité. En définissant ce terme, nous voulons exclure ces manifestations de pression qui manipulent directement les incitations sociales à la conformité, puisque c'est précisément la perception de la pertinence de telles incitations qui est impliquée dans la distinction établie entre disposition centrée sur le groupe et disposition centrée sur la tâche. Dans cet exposé, les deux conditions de la « disposition » ne sont pas reliées au niveau de pression appliquée, mais traitées en tant que contexte général à l'intérieur duquel la pression peut être exercée. Donc, si l'on met de côté l'induction de la pression en faisant varier la puissance des incitations à la conformité, trois autres manières de manipuler la pression apparaissent, aucune d'entre elles ne se

confondant avec la variation se produisant à l'intérieur de la disposition psychologique. Premièrement, la pression peut être manipulée en fonction de l'importance de la divergence entre les opinions de l'individu et du groupe (French, 1956). Deuxièmement, la pression peut être modifiée dans une certaine mesure (Asch, 1952), en changeant la proportion de la majorité. La troisième manipulation est celle que nous proposons d'examiner dans cette étude. Nous définissons la quantité de pression exercée sur une personne pour l'amener à changer son point de vue comme étant directement reliée au niveau de confiance avec laquelle les autres individus formulent une opinion contraire à la sienne. Notre décision d'envisager la pression en termes de confiance attribuée à celui qui communique est venue de notre conviction qu'il fallait considérer sous le même angle la pression et la résistance. Puisque, comme nous l'avancerons plus loin, la résistance se manifeste souvent par des changements de la confiance déclarée, nous avons été amenés à envisager la pression dans ce sens également.

Dès à présent, nous pouvons affirmer que, dans une disposition centrée sur la tâche, pour toute quantité de pression exercée en vue du changement du point de vue initial (jusqu'à la limite du maximum de l'engagement envers ce point de vue), il existera une relation linéaire entre la pression exercée sur la personne pour changer son opinion et la force de résistance mobilisée. Cette affirmation se fonde sur l'hypothèse de l'équilibre en vertu duquel la personne essaiera d'exercer, à partir de sa capacité potentielle de résistance (force maximum d'engagement), une quantité de résistance « égale » à la quantité de pression exercée sur elle. Si la force maximum d'engagement peut déterminer la limite supérieure de la résistance, la personne ne puisera dans ce potentiel que la quantité de résistance appropriée à la pression exercée sur elle. Nous admettons, en outre, que ces mécanismes d'équilibre qui déterminent la mobilisation de la résistance ont une sensibilité imparfaite : cette résistance peut être trop faible ou trop forte ; s'il en était autrement, il ne se produirait de fléchissement que lorsque la [288] pression exercée est extrême. D'après ce qui précède, il semblerait que pour tout degré de pression au changement (jusqu'à la limite du maximum de l'engagement) un pourcentage égal de personnes céderait à cette pression. En d'autres termes, la corrélation entre la pression au changement et le pourcentage d'individus changeant effectivement

serait une courbe de pente nulle, tout au moins jusqu'à ce que la pression atteigne son intensité maximum.

La prédiction théorique énoncée ci-dessus pourrait, pensera-t-on, n'être valable que dans des conditions restrictives. Cependant, elle ne tient pas compte des manifestations de résistance spécifiques aux personnes en situation de groupe. L'une de ces manifestations réside dans l'expression publique de la confiance attachée aux jugements.

Cette expression publique de la confiance peut se faire par des moyens extrêmement variés, par exemple par mimiques, par gestes, par inflexion ou emphases vocales, ou encore d'une façon moins ambiguë par des déclarations de confiance franchement formulées.

Quel que soit le moyen adopté, l'expression de n'importe quel degré de confiance à l'égard d'une opinion revient à manifester un niveau proportionnel de résistance à changer cette opinion. L'expression d'une confiance accrue peut inciter la personne à résister plus fortement ou lui permettre d'essayer de convertir à sa propre opinion ceux qui exercent sur elle une pression pour la lui faire abandonner. Comme nous ne nous préoccupons pas de la nature exacte de l'« intention » de la personne, il est sans importance de spécifier lequel des deux motifs prédomine.

Ce qui importe, c'est un effet secondaire important des déclarations de confiance comme symptômes de résistance dans la disposition centrée sur la tâche. Quand la personne manifeste une confiance accrue envers une opinion donnée, elle ne met pas simplement en jeu une résistance accrue, mais elle augmente sa capacité de résistance en réduisant la convergence possible entre sa propre opinion et l'opinion rivale soutenue par les autres membres du groupe. En d'autres termes, en déclarant une confiance accrue, tout changement vers l'opinion rivale lui devient, de fait, plus difficile. Il est, par exemple, difficile de dire publiquement : « Je suis certain qu'un cercle a 359° , mais d'autre part il peut avoir 364° . » Il n'est pas aussi difficile de dire : « Il n'est peut être pas impossible qu'un cercle ait 359° , mais d'autre part il peut avoir 364° . » Changer ouvertement d'opinion est plus facile quand on passe d'abord par une déclaration de confiance moins ferme. Par suite, nous concluons que dans une disposition centrée sur la tâche, une augmentation de la confiance déclarée fait apparaître chez la personne

non seulement une plus grande résistance au changement, mais également *accroît en soi sa résistance au changement*.

Nous pouvons affirmer maintenant que cet effet secondaire aura pour [289] conséquence un accroissement de résistance disproportionné par rapport à l'accroissement de la pression au changement. Par conséquent, dans une disposition centrée sur la tâche, la probabilité de changer une opinion déterminée sera en relation inverse avec la pression exercée à cet effet ⁵⁵.

Si nos suppositions théoriques sont correctes, on pourrait penser que ce mode d'accroissement de la résistance devrait se manifester de la même façon dans une disposition centrée sur le groupe et amènerait une liaison inverse entre la pression et le changement d'opinion. Cela se vérifierait peut-être si, dans une disposition centrée sur le groupe, les personnes n'avaient pas tendance à accroître la quantité de pression à la conformité. Nous avons démontré que, dans une disposition centrée sur la tâche, la pression suscite la résistance (jusqu'à l'engagement maximum) qui, à son tour, agit sur le changement de l'opinion déclarée. Cependant, dans une disposition centrée sur le groupe, il y a peu de raisons de penser que la pression (considérée comme une infirmation) suscite une résistance marquée. Autrement dit, une information portant sur l'« invalidité » d'une hypothèse sur le réel ne concernerait pratiquement pas la personne qui cherche exclusivement à établir ou à maintenir son appartenance au groupe. Cette pression, telle que nous l'avons définie, doit être interprétée par la personne comme une demande instante du groupe, l'incitant à la conformité, pour qu'elle puisse être réellement confrontée avec des problèmes d'ordre interne ou externe.

Il nous faut encore indiquer comment se pose le rapport entre la disposition et la composition du groupe. La disposition centrée sur le groupe est induite plus facilement lorsque les indices d'affiliation sont nombreux ; lorsqu'elle est induite, elle produit des effets de conformité d'autant plus grands que les pressions à cette conformité viennent

⁵⁵ Nous ne prétendons pas avoir décrit les seules conditions dans lesquelles se produit cette liaison inverse ou effet de boomerang. Dans ce que nous appelons une disposition centrée sur le groupe, Charters et Newcomb (1952) pensent que des pressions venant d'un « groupe de référence négatif » pourraient éventuellement produire une telle liaison.

d'objets ayant les qualités d'affiliation appropriées. Par conséquent, des groupes d'amis intimes, des groupes ayant une grande cohésion font apparaître le plus facilement une disposition centrée sur le groupe et s'accordent avec elle grâce à un comportement de conformité. La disposition centrée sur la tâche, par contre, est induite plus facilement lorsque les indices d'affiliation sont peu nombreux ; lorsqu'elle est induite, elle amène des effets de conformité d'autant moins grands que les pressions à la conformité viennent d'objets n'ayant pas les qualités d'affiliation appropriées. Par conséquent, les groupes composés d'étrangers donnent le plus facilement une disposition centrée sur la tâche et y réagissent par un comportement de résistance.

[290]

Hypothèses

Pour présenter nos suppositions théoriques comme des hypothèses, il nous faut d'abord montrer brièvement en quoi consiste l'expérience. Un problème à résoudre a été donné à des sujets groupés par six. Chaque sujet, en privé, a dû chercher une solution personnelle. Après avoir été amené à porter un jugement initial (en privé), il a informé de ce jugement et de la confiance qu'il en avait, chacun des autres sujets. Il y avait dix essais, les sujets donnaient leur réponse par messages écrits. Au cours de la transmission, les messages ont été interceptés à chaque essai pour que chaque sujet soit amené à penser que son jugement était contraire à celui de la majorité. À partir du septième essai et des suivants, il avait la majorité unanime contre lui. Pour forcer le sujet à abandonner son jugement initial on a utilisé trois quantités différentes de pression en faisant varier le niveau de confiance exprimé sur les réponses. Dans la moitié des groupes on a induit la disposition centrée sur la tâche, dans l'autre moitié la disposition centrée sur le groupe. Pour chaque condition de la disposition, une moitié des groupes était composée d'« étrangers », et l'autre moitié formée d'étudiants « camarades de fraternité »⁵⁶, recrutés pour chaque groupe dans une fraternité différente. Pour toutes les conditions expérimentales, la for-

⁵⁶ « Pledge » est un étudiant de première année qui a fait la promesse d'adhérer à une fraternité (n.d.t.).

ce d'engagement à l'opinion initiale (non conformiste) a été maintenue constante à un niveau élevé ⁵⁷.

Nous pouvons maintenant formuler les hypothèses. Nos prévisions concernent la situation dans laquelle la pression est définie en tant qu'information croissante du jugement initial du sujet qui en même temps peut faire connaître le niveau de confiance qu'il attache à son jugement, et dans la disposition centrée sur la tâche, quand l'engagement initial est fort. Nous énoncerons d'abord l'hypothèse principale, puis les hypothèses secondaires qui nous paraissent expliquer la prédiction principale.

Hypothèse 1

Lorsque la quantité de pression à la conformité augmente, la proportion des sujets conformistes augmentera dans la disposition centrée sur le groupe et diminuera dans la disposition centrée sur la tâche.

[291]

Hypothèse 1 a

Lorsque la disposition psychologique et la composition du groupe concordent, la relation prédite dans la première hypothèse devrait être maximale : la plus forte relation positive entre pression et conformité devrait se produire dans les groupes de « camarades » avec disposition

⁵⁷ D'après une étude antérieure non publiée, les auteurs ont établi que la manipulation d'un engagement initial peut amener l'apparition de différences marquées dans une conduite de conformité, vraisemblablement tempérées par des différences dans la résistance au changement d'opinion.

Dans la même étude, il apparaît qu'une liaison inverse entre pression et conformité ne se produit que dans une disposition centrée sur la tâche lorsque la force d'engagement initiale est suffisamment forte. Ce qui nous importe maintenant c'est une situation où l'engagement initial ne varie pas, mais où il est maintenu constant à un niveau élevé pour toutes les conditions expérimentales.

centrée sur le groupe et la plus forte relation négative dans les groupes d'étrangers avec disposition centrée sur la tâche.

Hypothèse 2

À mesure que la quantité de pression à la conformité augmente, les membres non conformistes auront une tendance croissante à manifester une plus grande confiance publique en leurs jugements (non conformistes) et ceci dans la disposition centrée sur la tâche et non dans la disposition centrée sur le groupe. En bref, cette hypothèse prédit une corrélation positive entre pression à la conformité et changement de confiance publique dans la disposition centrée sur la tâche et non dans la disposition centrée sur le groupe.

Hypothèse 3

Dans la disposition centrée sur la tâche, si la confiance publique d'un membre du groupe tombe, il aura tendance à se conformer à l'opinion de la majorité.

Dans la disposition centrée sur le groupe, le comportement de conformité devrait être relativement indépendant des changements de confiance publique.

Par conséquent, la confiance publique des membres de groupe conformistes décroîtra antérieurement et concurremment à l'acte de conformité, dans la disposition centrée sur la tâche et non dans la disposition centrée sur le groupe.

La méthode expérimentale

Les sujets étaient 234 étudiants en première année de psychologie à l'Université de Caroline du Nord. Ils avaient été répartis par groupes de six, et à chaque membre du groupe était assigné un box séparé. Il y avait, dans chaque box, fixée au mur et faisant face à chaque sujet,

une planche carrée de 30 cm de côté, peinte en blanc. Sur cette planche, [292] dans chacun des quatre quadrants, on avait disposé vingt-quatre punaises dont l'arrangement différait de façon standardisée. Il était possible d'ordonner les quadrants d'après l'un quelconque des critères suivants :

- a) L'homogénéité de la couleur des punaises disposées sur les quadrants ;
- b) L'homogénéité de leur forme ;
- c) L'homogénéité de leur couleur et de leur forme (c'est-à-dire l'utilisation conjointe des deux premiers critères) ;
- d) Densité spatiale (proximité) des punaises sur chaque quadrant.

Une corrélation parfaite existait entre les trois Premiers critères : pour chacun l'ordre des quadrants était le même. Cependant, l'ordre de rang établi d'après le quatrième critère donnait une corrélation nulle avec les trois autres. En outre, entre chaque quadrant, il était très difficile de distinguer les différences de densité impliquées par le quatrième critère, alors que pour les trois autres, la variabilité, très facile à discerner, était en fait indiscutable.

Les quatre critères et l'ordre des quadrants qui en découlait ont été présentés au sujet comme étant des alternatives prédéterminées de choix parmi lesquelles il devait sélectionner celle qui décrivait le mieux l'ordre « d'amitié » des quatre quadrants. Le sujet avait la consigne d'imaginer que la répartition des punaises dans les quadrants représentait quatre groupes de gens qui différaient quant au degré d'amitié qui unissait les membres du groupe les uns aux autres. La définition suivante de l'amitié était donnée au sujet : « C'est la caractéristique propre aux personnes qui reconnaissent des valeurs similaires. » Le sujet devait donc choisir celui des critères et des ordres possibles qui donnait l'image la plus juste de l'ordre d'amitié des quadrants et de son déterminant principal.

On remarquera qu'à la fois les consignes (amitié équivaut à similarité) et les caractéristiques des planches-stimulus (grande variabilité

entre les quadrants) encourageaient le sujet à choisir l'un des trois premiers critères et ordres de quadrants.

Lorsque chaque sujet eut enregistré son jugement initial privé quant à l'alternative qui lui semblait la plus appropriée (et que l'expérimentateur eut rassemblé tous les bulletins), on introduisait les consignes propres à induire un engagement élevé vis-à-vis de son jugement initial. L'expérimentateur annonçait à tous les sujets qu'à la fin de l'expérience chacun aurait à énoncer oralement et à défendre devant les autres membres du groupe son jugement initial privé.

Il y eut ensuite une série de dix essais avec bulletins simulés. Les consignes données au sujet spécifiaient que, pour chaque essai, cinq bulletins devaient être remplis d'une façon identique pour que, après échange des bulletins, chaque sujet puisse toujours connaître, à chaque [293] essai, le jugement présent des autres sujets et leur confiance en ce jugement. Sur chaque bulletin, le sujet devait entourer d'un cercle le numéro de l'essai et la lettre qui lui avait été attribuée ; il devait cocher celle des quatre alternatives qui représentait son jugement présent et indiquer, entre six degrés, celui qui représentait le niveau de confiance qu'il attachait à son jugement. Il pouvait également indiquer qu'il était « indécis » ; dans ce cas, évidemment, il ne cochant sur la feuille ni jugement positif ni confiance attachée à ce jugement. Il était interdit de parler ; il était demandé à chaque sujet de ne s'intéresser qu'à son travail et de communiquer uniquement en cochant les bulletins qui devaient être transmis par l'expérimentateur.

On faisait intervenir un subterfuge dans la transmission des bulletins. Les consignes données au sujet ainsi que la disposition des planches-stimulus, rappelons-le, étaient destinées à encourager le sujet à ne faire porter son jugement initial que sur les trois premières possibilités. Dans l'attente de voir réagir de la sorte la plupart des sujets, des bulletins-stimulus avaient été préparés et furent substitués pour chaque essai à ceux qui avaient été cochés par les sujets, de telle sorte que chaque sujet percevait le jugement des cinq autres de la manière suivante : au cours des trois premiers essais, trois membres du groupe estimaient la quatrième alternative (densité des punaises) correcte, les deux autres étaient indécis. Du quatrième au sixième essai, l'un des indécis adoptait le jugement de la densité : on avait ainsi quatre membres pour la densité et un seul indécis. Au cours des quatre derniers essais les cinq autres sujets se prononçaient à l'unanimité en faveur du

jugement de la densité. Si, comme nous l'attendions, le sujet-type émettait un jugement initial favorable à l'une des trois premières possibilités, il se percevrait en opposition avec la majorité des membres de son groupe.

La variable « pression »

Dans toutes les conditions de l'expérience, les sujets perçurent cette même répartition des jugements des autres membres. Cependant, pour essayer de créer différents niveaux de pression vers la conformité à une majorité fictive, les bulletins-stimulus différaient quant au niveau de confiance coché par les membres de la majorité. Pour la condition de forte pression, les sujets reçurent des bulletins où étaient cochées les mentions « indiscutable » et « tout à fait certain ». Pour la condition de moyenne pression, les bulletins étaient cochés aux mentions « assez certain » ou « passablement certain ». Pour la condition de faible pression, les bulletins faisaient état d'une mention « pas très certain » ou « pas certain du tout ».

[294]

La manipulation de la disposition psychologique

Pour toutes les conditions expérimentales de la pression, on essaya d'induire une *disposition centrée sur la tâche* dans une moitié des groupes, et une disposition centrée sur le groupe dans l'autre moitié. La manipulation de la disposition centrée sur la tâche s'est faite au moyen d'une consigne selon laquelle le but de l'expérience était d'étudier comment les gens s'y prenaient pour travailler en groupe à résoudre un problème. On soulignait que c'était une tâche de vote et que chaque sujet devait voter pour la solution qu'il pensait être la meilleure. Les consignes permettaient la réalisation du consensus. On assurait aux sujets que les planches-stimulus étaient identiques, « donc vous avez de la marge pour vous mettre d'accord, ce qui signifie que pendant la durée du vote vous pouvez changer d'avis si vous le voulez, à tout moment ».

La tentative d'induction d'une *disposition centrée sur le groupe* comprenait deux parties : une routine préliminaire adaptée de procédures propres à susciter des motivations d'affiliation (Atkinson,

Heyns, Veroff, 1954 ; Shipley, Veroff, 1952) et un ensemble de consignes spéciales précisant que le groupe était en compétition avec des groupes similaires. La procédure préliminaire avait pour but de rendre l'appréciation sociale à l'intérieur du groupe aussi saillante que possible. Les membres du groupe, assis en cercle, rangeaient de façon privée des adjectifs (par exemple : froid, coopératif, antisocial) « suivant l'ordre qui vous semble décrire au mieux la personne ». On demanda alors à chaque sujet, à tour de rôle, de se lever et de lire à haute voix son ordre des adjectifs. Pendant que le sujet se tenait debout, les autres membres du groupe cochaient sur leur liste les deux adjectifs qui « expriment le mieux l'impression que vous avez de lui ». Quand on eut donné une appréciation sur tous les membres du groupe, on fit asseoir les sujets dans leurs boxes respectifs et l'expérience put commencer. C'est alors que l'on fit lecture des consignes pour la disposition centrée sur le groupe. Le point essentiel de ces consignes est résumé dans la dernière phrase adressée aux sujets - « Rappelez-vous que votre groupe est en compétition avec d'autres groupes de l'Université, et c'est l'efficacité de votre coopération qui donnera la mesure de la qualité de votre groupe. »

La composition des groupes

Pour toutes les conditions expérimentales de pression et de disposition psychologique, la moitié des groupes se composaient d'étrangers et l'autre moitié de « camarades de fraternité », chaque groupe étant recruté dans une fraternité différente sur le campus.

[295]

Les résultats

Nous devons d'abord dire un mot sur les sujets qui se sont prêtés à cette expérience. Étant donné que les bulletins indiquaient que la majorité des sujets était favorable à la solution de la « densité », seuls les sujets qui avaient opté dès le début pour l'une des trois autres possibilités remplissaient les conditions de l'expérience. 177 sujets sur 234 qui participaient à l'expérience remplirent ces conditions. Dans la suite de notre exposé, nous ne nous intéresserons qu'à ces 177 sujets.

En résumant les résultats de cette étude, nous présenterons à nouveau chacune des hypothèses, puis nous mettrons en évidence les données.

Hypothèse I

Lorsque la quantité de pression à la conformité augmente, la proportion des sujets conformistes augmentera dans la disposition centrée sur le groupe et diminuera dans la disposition centrée sur la tâche.

Avant de tester cette hypothèse, on remarquera, sur la figure I, que la tendance générale à la conformité est plus grande pour la disposition centrée sur le groupe que pour la disposition centrée sur la tâche, lorsque l'on analyse le nombre des sujets conformistes dans les deux situations $\chi^2 = 13.38$, significatif à .001 pour un degré de liberté. Pour vérifier l'hypothèse, nous avons calculé séparément, pour les camarades de fraternité et pour les étrangers, les coefficients de régression dans la disposition centrée sur la tâche et dans la disposition centrée sur le groupe. Les valeurs de probabilité pour les deux coefficients de régression à l'intérieur de chaque condition de « disposition » ont été évaluées par l'analyse de la variance ; pour chaque « disposition » les deux probabilités ont été combinées par une méthode proposée par Stouffer (Mosteller, Bush, 1953). Ces calculs nous amènent à conclure que, pour la disposition centrée sur le groupe, la pente de la courbe est positive au seuil $p < .01$ (test unilatéral), et pour la disposition centrée sur la tâche, elle est négative au seuil $p < .07$ (test unilatéral). Les deux courbes sont différentes au niveau de .001. L'hypothèse semble donc être confirmée.

Hypothèse I a

Lorsque la disposition psychologique et la composition du groupe concordent, la relation prédite dans la première hypothèse devrait être maximale : la plus forte relation positive entre pression et conformité devrait se produire dans les groupes de « camarades » avec la disposition centrée sur le groupe et la plus forte relation négative

tive dans les groupes d'étrangers avec la disposition centrée sur la tâche.

[296]

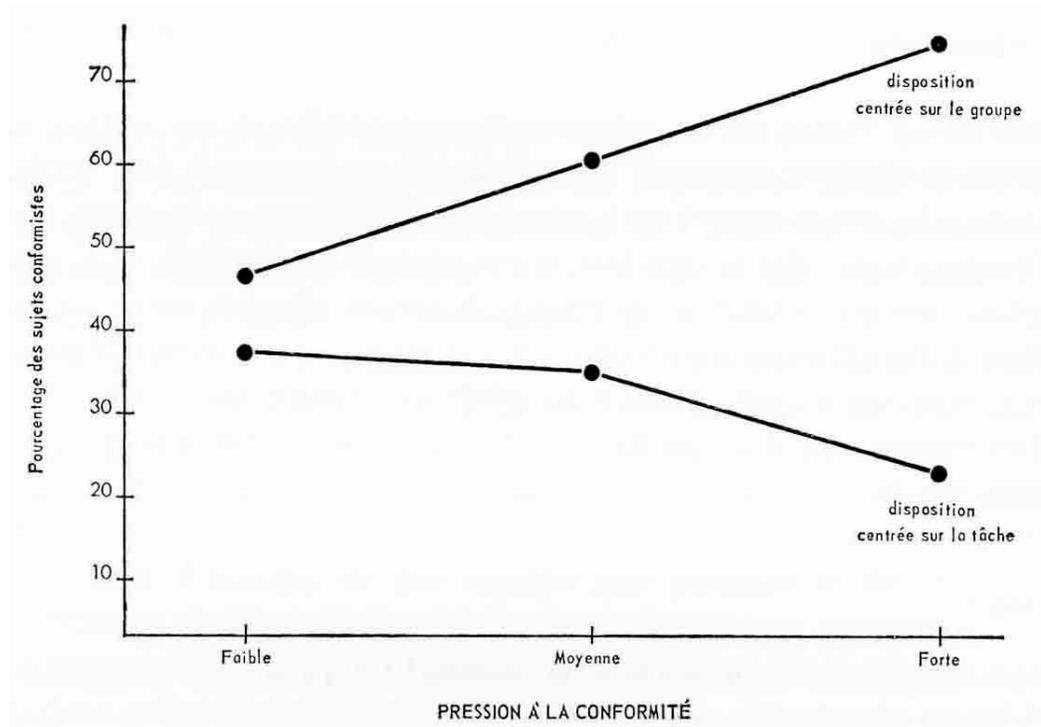


Fig. I. Pourcentage des sujets qui se conforment à la majorité fictive dans les trois conditions de pressions à la conformité.

En fait cette hypothèse prédit par ordre de grandeur l'importance de la relation entre pression et conformité. Les coefficients de régression linéaire calculés d'après les données du tableau I sont : camarades centrés sur le groupe .182, étrangers centrés sur le groupe .94, camarades centrés sur la tâche -.52, étrangers centrés sur la tâche -.104. L'ordre de grandeur de ces coefficients de régression correspond à celui qui a été prédit par l'hypothèse : dans le cas de quatre objets pris simul

TABLEAU I.
*Fréquence des changements des jugements initiaux
dans la direction d'une majorité fictive*

			<i>Quantité de pression</i>			
			<i>Faible</i>	<i>Moyenne</i>	<i>Forte</i>	<i>Total</i>
Disposition centrée sur le groupe	Camarades	N qui changent	7	8	12	27
		N qui ne changent pas	7	5	2	14
		% qui changent	50	65	86	66
	Étrangers	N qui changent	6	9	10	25
		N qui ne changent pas	8	7	6	21
		% qui changent	43	56	63	54
Disposition centrée sur la tâche	Camarades	N qui changent	7	5	5	17
		N qui ne changent pas	9	11	10	30
		% qui changent	44	31	33	36
	Étrangers	N qui changent	5	5	2	12
		N qui ne changent pas	10	8	13	31
		% qui changent	33	38	13	28

[297]

tanément et pouvant être permutés de vingt-quatre façons différentes, il n'y a que quatre chances sur cent pour qu'un tel ordre soit obtenu au hasard. L'hypothèse semble donc être confirmée.

Hypothèse 2

À mesure que la quantité de pression à la conformité augmente, les membres non conformistes auront une tendance croissante à manifester une plus grande confiance publique en leurs jugements (non conformistes), et ceci dans la disposition centrée sur la tâche et non la disposition centrée sur le groupe.

En bref, cette hypothèse prédit une corrélation positive entre pression à la conformité et changement de confiance publique dans la disposition centrée sur la tâche, et non dans la disposition centrée sur le groupe.

Avant de tester cette hypothèse et celle qui lui fait suite, il faut mentionner que dans les douze cases du projet expérimental, que ce soit dans les moyennes ou dans les variances, il n'est apparu aucune différence dans l'évaluation de la confiance au cours du premier essai. Les données se rapportant à cette hypothèse sont résumées dans la figure 2.

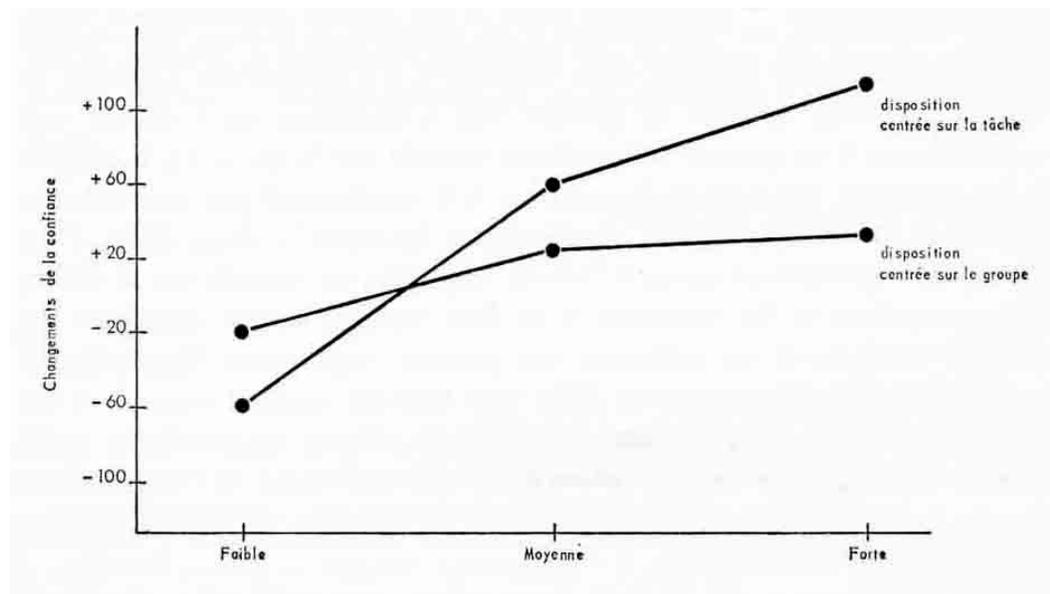


Fig. 2. Changements intervenus entre le premier et le dernier essai dans la confiance publique des sujets non conformistes sous trois quantités de pression à la conformité.

Le coefficient de régression est significatif à .001 par analyse de variance pour la disposition centrée sur la tâche, alors qu'il n'approche pas la significativité pour la disposition centrée sur le groupe. La différence entre les deux coefficients de régression est significative par un test unilatéral à .02. Cette hypothèse est confirmée.

[298]

Hypothèse 3

La confiance publique des membres de groupe conformistes décroîtra antérieurement et concurremment à l'acte de conformité dans la disposition centrée sur la tâche et non dans la disposition centrée sur le groupe.

Pour tester cette prédiction, l'évaluation de la confiance manifestée par chaque sujet conformiste au cours du premier essai a été comparée à celle de l'essai précédant immédiatement son acte de conformité, et à celle de l'essai où il s'est conformé. Dans la disposition centrée sur le groupe, 20% seulement des sujets conformistes exprimèrent une certitude plus faible que celle exprimée dans l'essai initial, à la fois dans l'essai où ils ont fait acte de conformité et dans l'essai précédent. Dans la disposition centrée sur la tâche, ce pourcentage s'est élevé à 66 % des sujets ; ($\chi^2 = 16.68$ significatif au niveau .001, pour un degré de liberté). Les données semblent confirmer l'hypothèse.

Résumé et conclusions

Nous avons essayé de proposer une théorie pour rendre compte de certains aspects de la conformité sociale et nous avons émis l'idée que la disposition ou l'orientation d'un membre de groupe est cruciale pour déterminer la mesure dans laquelle il s'y soumettra. Lorsque la disposition d'un membre de groupe vise à maintenir ou à établir son appartenance à ce groupe (disposition centrée sur le groupe), il réagira à des quantités croissantes de pression à la conformité par des niveaux croissants de comportement conformiste. Lorsque la disposition d'un membre de groupe est essentiellement cognitive ou centrée sur la tâche, les perceptions et les attitudes dont font état les autres membres du groupe confirment ou infirment ses propres jugements. Étant donné que le membre de groupe est dans une certaine mesure commis à un jugement initial, et qu'il rend publique le niveau de confiance qu'il attache à ce jugement, on démontre qu'un accroissement de l'infirmité

de son jugement (pression à la conformité) entraîne un comportement conformiste décroissant.

Une expérience a été réalisée pour tester cette prédiction ainsi que plusieurs autres étroitement liées. Les hypothèses ont été les suivantes :

Hypothèse I

Lorsque la quantité de pression à la conformité augmente, la proportion des membres du groupe qui changeront leurs jugements vers la conformité augmentera dans la disposition centrée sur le groupe et diminuera dans la disposition centrée sur la tâche. L'hypothèse a été confirmée.

[299]

Hypothèse I a

Lorsque la disposition psychologique et la composition du groupe concordent, la liaison définie dans la première hypothèse devrait être maximale : la plus grande liaison positive entre pression et conformité devrait se produire dans les groupes de « camarades » avec la disposition centrée sur le groupe, et la plus grande liaison négative dans les groupes d'étrangers avec la disposition centrée sur la tâche. L'hypothèse a été confirmée.

Hypothèse 2

Pour les membres de groupe non conformistes, il devrait y avoir une corrélation positive entre pression à la conformité et changements de confiance publique, quand ils sont dans une disposition centrée sur la tâche et non dans une disposition centrée sur le groupe. L'hypothèse a été confirmée.

Hypothèse 3

Dans la disposition centrée sur la tâche et non dans la disposition centrée sur le groupe, la confiance publique des membres de groupe conformistes décroîtra antérieurement et concurremment à l'acte de conformité.

Traduit par Dominique O'Corness

Références

ASCH S.E. « Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. » *In* : SWANSON G. E., Newcomb T. M., HARTLEY E. L. (eds). *Readings in social psychology*. 2 éd., New York, Holt, 1952, 2-11.

ATKINSON J. W., HEYNS R. W., VEROFF J. « The effect of experimental arousal of the affiliation motive on thematic aperception. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1954, 49, 405-410.

CHARTERS W. W. Jr., NEWCOMB T. M. « Some attitudinal effects of experimentally increased salience of a membership group. » *In* : SWANSON G.E., NEWCOMB T. M., HARTLEY E. L. *Readings in social psychology*. *Op, cit.*, 415-420.

DEUTSCH M., GERARD H. B. « A study of normative and informational social influences upon individual judgment. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1955, 51, 629-636.

FESTINGER L., SCHACHTER S., BACK K. *Social pressures in informal groups*. New York, Harper, 1950.

FESTINGER L. « Informal social communication. » *Psychol. Rev.*, 1950, 17, 271-282.

FRENCH J. R. P., Jr. « A formal theory of social power. » *Psychol*, 1956, 63, 181-194.

HOVLAND C. I., JANIS L. L., KELLEY H. H. *Communication and persuasion : Psychological studies of opinion change*. New Haven, Yale Univ. Press, 1953.

[300]

KELLEY H. H., THIBAUT J. W. « Experimental studies of group problem solving and process. » In : LINDZEY G. (ed.). *Handbook of social psychology*. Cambridge, Addison-Wesley, 1953, 735-785.

MOSTELLER F., BUSH R.R. « Selected quantitative techniques. » In : LINDZEY G. (ed.). *Handbook of social psychology. Op. cit.*, 289-334.

SHIPLEY T. E. Jr., VEROFF J. A. « A projective measure of need for affiliation. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1952, 43, 349-356.

[301]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Troisième partie : Influence sociale

20

“Pression de groupe et action
contre un individu.” *

Par **STANLEY MILGRAM**

[Retour à la table des matières](#)

Les très nombreuses variantes du paradigme que nous a laissé Asch (1951) montrent que plusieurs caractéristiques du milieu social entretiennent une relation significative avec le degré de confiance accordée à autrui quand on porte publiquement des jugements.

Comme ce paradigme a le mérite de la simplicité, de la clarté et qu'il reconstitue en laboratoire des phénomènes psychologiques puissants et d'importance sur le plan social, il a été largement adopté comme technique fondamentale dans l'étude des processus d'influence.

L'une des caractéristiques constantes des variantes de l'œuvre de Asch est qu'on a gardé l'expression verbale du jugement comme produit final et indice de base du conformisme.

* Version française de l'article « Group pressure and action against a person ». *Journal of Abnormal Social Psychology*, 1956, 21, 115-129. Publié avec l'autorisation de l'American Psychological Association, Washington.

Le plus souvent, les recherches se sont centrées sur le *signal* émis par le sujet le prenant comme indicateur de son jugement. La plupart du temps, ce signal prend la forme d'une déclaration à haute voix (Asch, 1951 ; Milgram, 1961), quoiqu'on ait aussi utilisé des appareils mécaniques dont se sert le sujet pour communiquer son jugement (Crutchfield, 1955 ; Tuddenham. et MacBride, 1959).

On peut distinguer le « conformisme *en actes* » du « conformisme *en mots* » en ce que les conséquences immédiates de ce dernier sont purement informationnelles ; le sujet déclare son opinion ou annonce comment il a perçu une caractéristique donnée de son environnement. Le conformisme en actes, lui, produit un effet direct ou une modification du milieu qui va plus loin que l'apport d'information. Il s'agit là que de la dynamique du groupe naisse un *acte* qui ne soit pas seulement une communication.

L'action peut avoir pour but le bien-être d'un autre homme (quelqu'un [302] peut par exemple être conduit sous la pression d'un groupe à partager son pain avec un mendiant) ou être axée vers des éléments matériels du milieu (un délinquant est mené, sous la pression du groupe, à jeter un caillou dans une vitrine).

Il y a peu de raisons pour supposer à priori que ce qui a été observé du conformisme en paroles s'applique automatiquement aux actes. Quelqu'un peut respecter du bout des lèvres les normes du groupe et n'être pas du tout désireux d'accomplir le genre d'actions qu'impliquent les normes du groupe. De plus, quelqu'un peut accepter et même promulguer une loi du groupe au niveau verbal et se trouver néanmoins lui-même dans *l'incapacité* de traduire en actes cette conviction. Nous ne faisons pas référence, ici, à la distinction entre la soumission manifeste et l'acceptation en privé, mais à la relation entre une conviction sincère et son passage au plan comportemental.

Le but premier de cette expérience est de voir si quelqu'un accomplira sous la pression du groupe des actes qu'il n'aurait pas entrepris sans y être contraint par le groupe. Il est possible de faire entrer dans un plan expérimental global sur les pressions de groupes un grand nombre de formes d'action particulières. On peut étudier le tri de cartes perforées ou des découpages en papier ou la consommation de petits gâteaux. Le caractère pratique de ces activités les fait choisir de préférence, et, dans plusieurs expériences de grande valeur, les cher-

cheurs ont fait usage de ces tâches avec profit (Franck, 1944 ; French, Morrison, Levinger, 1960 ; Raven, French, 1958). Mais il arrive que la psychologie sociale s'en prenne à des conduites à contenus plus significatifs, qui présente en tant que tels un intérêt, et ne sont pas seulement des *ersatz* banaux de types de comportement porteurs d'une signification psychologique. C'est guidé par cette idée que nous avons choisi une forme d'activité assez valable pour donner corps aux pressions de groupe.

Nous nous sommes demandés : Un groupe peut-il pousser quelqu'un à punir de plus en plus sévèrement un contestataire ? Alors que Asch et d'autres ont montré comment les pressions de groupe peuvent faire, faire à quelqu'un des déclarations contraires à ce qu'il pense, cette recherche examine si un groupe peut pousser quelqu'un à s'engager dans des actes non conformes à son comportement habituel quand il n'est pas influencé.

Méthode expérimentale

Nous avons décrit ailleurs (Milgram, 1963) en détail les conditions de recrutement des sujets, le prétexte pris pour l'expérience, le matériel et les tâches d'apprentissage et nous n'en dirons maintenant que quelques mots.

[303]

Quatre-vingts hommes ont servi de sujets ; ils avaient entre vingt et cinquante ans, et se répartissaient à parts égales du point de vue de l'âge et du statut social dans les conditions expérimentales et contrôle.

Déroulement de l'expérience

Dans l'ensemble. La situation expérimentale de base est la suivante : une équipe de trois personnes (dont deux compères) fait faire à une quatrième une tâche d'apprentissage d'associations de mots. Chaque fois que la quatrième se trompe, l'équipe la punit d'un choc électrique. Les deux compères demandent des chocs de plus en plus forts ;

l'expérimentateur observe dans quelle mesure le troisième membre de l'équipe (le sujet naïf) se plie ou résiste à la pression exercée sur lui par les compères pour accroître le voltage.

Détails. Quatre adultes arrivent au laboratoire du « campus » pour participer à une recherche sur la mémoire et l'apprentissage. Dès son arrivée, on donne à chaque sujet 4,50 \$ comme rémunération. L'expérimentateur explique qu'il y a plusieurs rôles à tenir dans cette expérience et que, pour les attribuer équitablement, les sujets vont tirer au sort, dans un chapeau, des bouts de papier pliés, chacun désignant un rôle dans l'expérience. En fait, trois de ces adultes sont des compères et on ne fait passer qu'un seul sujet naïf par séance. Le tirage au sort est truqué de sorte que ce soit toujours au sujet naïf qu'échoue le rôle « Instructeur n° 3 », et le compère B est toujours le « sujet ». Voici les parties pour chaque rôle, telles que pouvaient les lire les sujets sur les bouts de papier :

TABLEAU I.

<i>Rôle</i>	<i>Tenu par</i>	<i>A pour tâche</i>
Instructeur n° 1	Compère C	D'abord vous allez lire au sujet les couples de mots. Ensuite, vous lirez le mot stimulus et les 4 réponses correspondantes possibles.
Instructeur n° 2	Compère A	Quand le sujet donne sa réponse vous devrez dire si elle est juste ou pas. Quand il s'est trompé dites-lui quelle est la bonne réponse.
Instructeur n° 3	Sujet naïf	Chaque fois que le sujet se trompe, vous lui donnerez la punition en délivrant un choc électrique.
Sujet	Compère B	Vous devrez apprendre la liste d'associations de mots que vous lira l'Instructeur n° 1.

L'expérimentateur explique que l'expérience a pour but d'étudier les effets des punitions sur la mémorisation dans une situation d'« apprentissage [304] collectif ». Le compère B est conduit dans une

pièce voisine et, au vu et au su de tout le monde, est sanglé sur une chaise électrique. L'expérimentateur explique au sujet en quoi consiste la tâche d'apprentissage, et passant sur une remarque faite par le sujet sur le « bon cœur » entraîne les instructeurs dans la grande salle d'expérience.

Il les fait asseoir devant un générateur électrique dont la caractéristique essentielle est une rangée horizontale de trente interrupteurs, allant de 15 à 450 volts, par sauts de 15 volts. En dessous de cette rangée on peut lire les indications suivantes : « choc léger », « choc moyen », « choc fort », « choc très fort », « choc violent », « choc très violent » et « danger, choc douloureux ».

L'expérimentateur redit que l'on doit tester l'apprentissage d'associations de mots fait par le sujet (voir Milgram, 1963, pour les détails). Il dit aux instructeurs qu'ils doivent infliger un choc électrique au sujet chaque fois qu'il se trompe dans la tâche d'apprentissage. L'expérimentateur explique comment on doit choisir la force du choc électrique.

« Ce sont les instructeurs eux-mêmes qui décident de la force du choc à infliger à chaque essai. Chacun de vous proposera un niveau de choc. Le choc infligé en fait sera le plus bas de ceux qui ont été proposés. Pour que l'expérience se déroule sans anicroches, faites vos propositions dans l'ordre suivant : instructeur 1 d'abord, instructeur 2 ensuite et enfin instructeur 3. Je vous rappelle que vous pouvez rester à un même niveau ou bien monter ou descendre comme vous en avez envie, mais à chaque essai, on inflige un choc au plus bas niveau qui ait été proposé. »

Le sujet ne se trouvait ainsi dans une position telle qu'à chaque essai il pouvait effectivement décider du choc le plus fort infligé au sujet, les règles de l'expérience lui permettant par exemple de maintenir la force du choc tout au long de l'expérience en dessous de 15 Volts. Par ailleurs, il peut suivre la décision du groupe ou tout au moins, aller dans son sens. C'est le sujet naïf qui délivre le choc en appuyant sur le levier du générateur électrique (il sortait toujours du tirage au sort truqué avec le rôle d'instructeur n° 3).

On précisait encore une fois les rôles que devaient tenir chaque instructeur, et il ne restait plus qu'à donner à chacun un échantillon de choc avant de pouvoir commencer l'expérience proprement dite.

Comportement des instructeurs n° 1 et 2 (compères)

Conformément à une séquence arrangée à l'avance, les compères au générateur demandaient à ce qu'on monte d'un échelon chaque fois que le sujet se trompait. A la première erreur, ils demandaient un choc de force I (15 volts) ; à la vingtième, tous deux demandaient un choc de force 20 (300 volts) et ainsi de suite. Cette perpétuelle unanimité était [305] rendue plausible en faisant jouer à l'instructeur I de façon assez dominatrice et en donnant à l'instructeur 2 un genre soumis. Les compères, joués par des acteurs adultes, ne prêtaient pas garde aux remontrances du sujet naïf.

Comportement du « sujet »

Suivant l'arrangement préalable, le « sujet » faisait dans ses réponses à la tâche d'apprentissage trois erreurs pour une bonne réponse. Il y avait en tout quarante essais, dont trente étaient des essais critiques (ceux auxquels le « sujet » répondait par des erreurs).

Les réactions du « sujet » ne se limitaient pas à ses réponses à la tâche. Plus les chocs qu'on lui délivrait étaient forts et plus il grognait, protestait et demandait à ce qu'on arrête l'expérience. Chaque plainte du « sujet » était enregistrée par avance au magnétophone et correspondait à une force déterminée du choc. Les protestations et les manifestations de douleur suivaient de façon spontanée l'administration du choc électrique.

Le « sujet » ne faisait preuve d'aucun malaise en dessous du choc de 75 volts et il répondait alors par un léger grognement à la punition. Les mêmes réactions suivaient les chocs de 90 à 105 volts, et au choc de 120 volts le « sujet » criait à l'expérimentateur que les chocs devenaient douloureux. Des gémissements de douleur se faisaient entendre à l'administration du choc de 135 volts et à 150 volts le sujet réclamait à grands cris qu'on l'élimine de l'expérience, se plaignant de troubles cardiaques. Il continuait par des plaintes du même genre, de plus en plus fortes jusqu'au choc de 180 volts, où le sujet criait : « Je ne peux

pas supporter la douleur » et à 285 volts, sa réaction au choc était manifestement un rôle d'agonisant. À 300 volts la victime criait, en désespoir de cause, qu'il ne donnerait plus aucune réponse au test de mémoire et ainsi de suite jusqu'à 450 volts. En d'autres termes, plus la force du choc s'élevait, plus étaient violentes les réactions de celui qui les subissait.

Il faut rappeler qu'il s'agit seulement de la série des réponses *possibles*. Si aucun choc de plus de 75 volts n'est délivré, c'est seulement un grognement que l'on entend. Il était convenu que les plaintes n'étaient pas répétées pour un choc de même force, par exemple après qu'on ait entendu le premier grognement en réponse au choc de 75 volts, aucune autre plainte ne se faisait entendre tant qu'on restait au même voltage.

Mesures expérimentales

La principale mesure expérimentale est donc la force du choc administré par le sujet à chacun des trente essais critiques. Un enregistreur Esterline-Angus, [306] branché directement sur le générateur, enregistrait automatiquement la force des chocs, recueillant ainsi continûment la conduite de chaque sujet.

Séance post-expérimentale

Après chaque séance expérimentale, on procédait immédiatement à un entretien avec le sujet naïf et l'on passait aux explications, on notait un certain nombre de caractéristiques personnelles du sujet, ainsi que ses réactions à la situation expérimentale.

Groupe contrôle

Ce groupe contrôle devait nous servir à déterminer la force du choc que le sujet naïf administrerait au « sujet » si les deux compères n'étaient pas là. Chaque séance demandait le concours d'un sujet naïf et d'un compère (comme « sujet »). Elle se déroulait de la même manière que pour les groupes expérimentaux, à ceci près que les rôles tenus par les compères A et C étaient inclus dans le rôle tenu par le

sujet naïf. Les allusions à l'apprentissage collectif tombaient tout naturellement.

On donnait pour consigne au sujet naïf de donner des chocs élec-

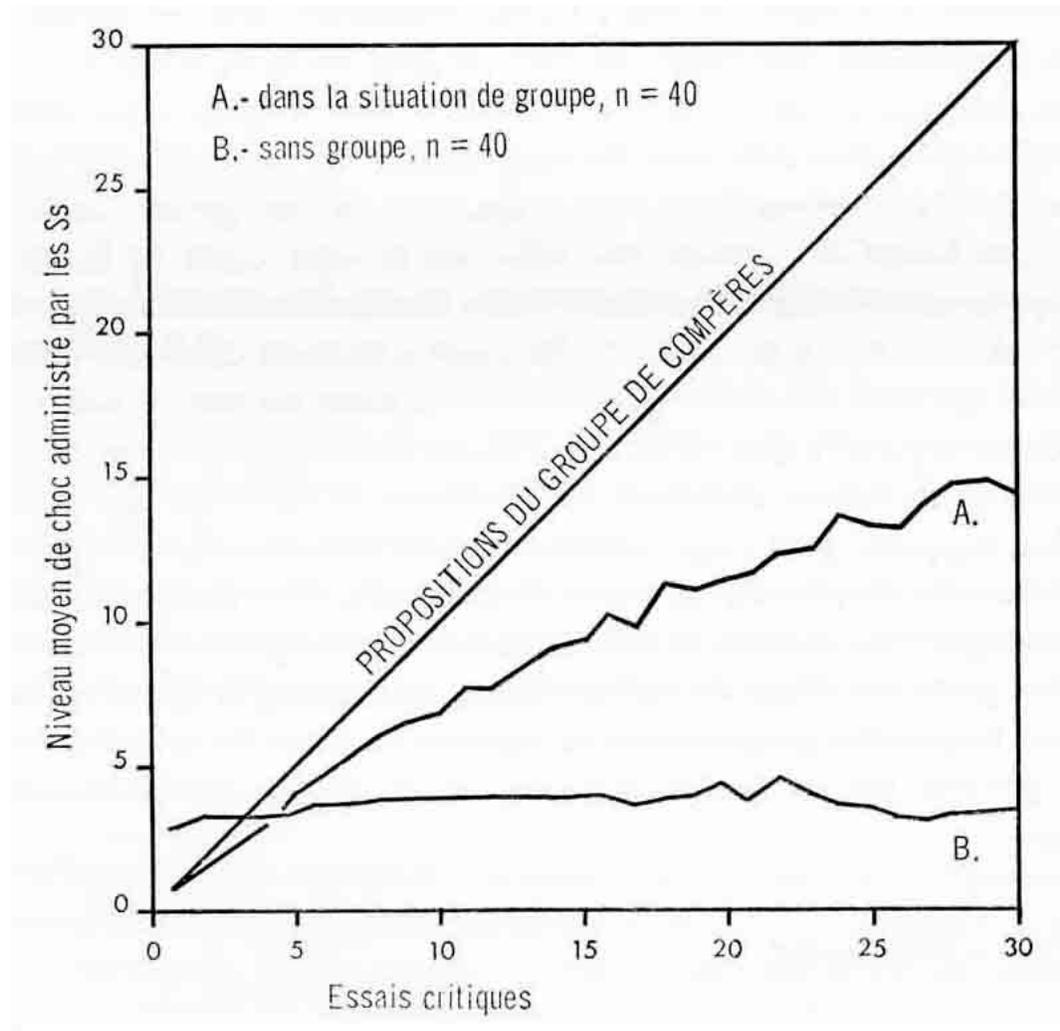


Fig. 1. Niveaux moyens de chocs dans les conditions expérimentale et contrôle durant les trente premiers essais

[307]

triques toutes les fois que le « sujet » se trompait et on lui disait bien qu'il était libre de choisir n'importe quel voltage à chaque essai. Les conditions contrôle et expérimentales étaient identiques sur tous les autres points.

Résultats

La figure I montre les moyennes de force des chocs à chaque essai critique dans les conditions, expérimentale et contrôle. Une diagonale indique la force du choc proposé par le groupe des compères à chaque essai critique. La mesure dans laquelle la courbe du groupe expérimental s'écarte de celle du groupe contrôle pour rejoindre la diagonale du groupe des compères indique les effets de l'influence du groupe. On voit que les compères influent considérablement sur la force du choc administré au « sujet ». Nous allons maintenant examiner ces résultats, de façon détaillée.

TABLEAU II.
*Niveaux moyens de chocs et leurs écarts-type
représentatifs des conditions expérimentales et contrôle*

Essai	Condition expérimentale		Condition contrôle	
	Niveau moyen de choc	Écart-type	Niveau moyen de choc	Écart-type
5	4,03	1,19	3,35	2,39
10	6,78	2,63	3,48	3,03
15	9,20	4,28	3,68	3,58
20	11,45	6,32	4,13	4,90
25	13,55	8,40	3,55	3,85
30	14,13	9,59	3,38	1,89

Dans la condition expérimentale, l'écart-type du voltage des chocs croît régulièrement d'essai en essai, et de façon plus ou moins proportionnelle à la croissance de la moyenne des voltages. Dans la condition contrôle toutefois, l'écart-type ne varie pas de façon systématique dans le même sens que la moyenne tout au long des trente essais. Le tableau II donne les moyennes de voltages et leur écart-type pour chaque condition. Le test d'homogénéité de la variance de Hartley confirme l'hypothèse que les variances des deux conditions diffèrent

significativement. On a donc procédé, avant de passer à l'analyse de variance, à une transformation de la variable en réciproque de la racine carrée.

L'analyse de variance dont le tableau III présente les principales étapes, montre que la moyenne des voltages de la condition expérimentale est

[308]

TABLEAU III.
*Analyse de variance des niveaux de chocs administrés
dans les conditions expérimentale et contrôle*

Source	d.l.	S.C.	C.M.	F
Totale entre les individus	79	966 947,1	12 239,8	
entre les conditions expérimentales	1	237 339,4	237 339,4	25,37*
entre les individus	78	729 607,7	9 353,9	
À l'intérieur des individus	2 320	391 813,5	168,9	
entre les essais	29	157 361,7	5 426,3	96,04*
essais X conditions expérimentales (évolution)	29	106 575,4	3 675,0	65,04*
résidu	2 262	127 876,4	56,5	

* $p < .001$.

significativement plus élevée que celle de la condition contrôle (p inférieur à 001). Ce qui est tout de même moins intéressant que la comparaison des pentes dans les deux conditions, qui montre les effets de groupe tout au long de la séance d'expérimentation ⁵⁸. Le test de l'évo-

⁵⁸ Aux quatre premiers essais, le groupe contrôle a une moyenne de choc plus élevée que le groupe expérimental. C'est un artefact dû à la clause particulière à la condition expérimentale, selon laquelle le choc administré (et par conséquent enregistré) était le plus bas de ceux qui avaient été proposés par les membres du groupe ; quand le sujet demandait un choc d'un niveau supérieur à celui proposé par les compères, cela n'a pas été retenu dans les données (cela ne s'est produit que pendant les premiers essais). A partir du cinquième essai critique, la pression de groupe commence à manifester son effet sur les sujets naïfs en élevant la moyenne du niveau de choc qu'ils demandent.

lution à l'analyse de variance confirme que les pentes sont significativement différentes d'une condition à l'autre (p inférieur à .001).

L'examen des écarts-type de la condition expérimentale montre qu'il y a de grandes différences entre les individus dans les réactions aux pressions de groupe, certains suivent le groupe de près tandis que d'autres parviennent à résister. On a rangé les sujets en fonction de leur écart-type par rapport aux voltages choisis par les compères. Au trentième essai critique, le quartile des plus conformistes a une moyenne de force du choc de 27,6, et celle du quartile le moins conformiste est 4,8. On avait relevé les caractéristiques personnelles des sujets expérimentaux ; âge, état-civil, profession, situation militaire, choix politique, religion, rang de naissance et niveau d'études. Les sujets les moins instruits (niveau du brevet ou en dessous) ont tendance à suivre moins que ceux qui ont eu l'équivalent du bac ($x \frac{2}{1} = 2,85$, $p < .10$). Les sujets catholiques ont tendance à moins se conformer que les sujets protestants ($x \frac{2}{1} = 2,96$, $p < .10$). Aucune autre des caractéristiques personnelles qui avaient été relevées n'était liée à la mesure du conformisme, le nombre de sujets étant toutefois trop faible pour que l'on en tire des conclusions fermes.

[309]

On peut encore examiner les données recueillies sur les chocs pour trouver le choc maximum administré par les sujets dans les conditions contrôle et expérimentale (c'est-à-dire le choc le plus fort des trente essais critiques qu'ait administré le sujet). Toutes les informations sont rassemblées dans le tableau IV.

TABLEAU IV.
Niveaux de chocs maximum administrés
dans les conditions expérimentale et contrôle

Indications et voltage	Nombre de sujets pour qui c'était le choc maximum	
	Expérimental	Contrôle
<i>Choc léger</i>		
15	1	3
30	2	6
45	0	7
60	0	7
<i>Choc moyen</i>		
75	1	5
90	0	4
105	1	1
120	1	1
<i>Choc fort</i>		
135	2	3
150	5	1
165	2	0
180	0	0
<i>Choc très fort</i>		
195	1	0
210	2	0
225	2	0
240	1	0
<i>Choc violent</i>		
255	2	0
270	0	0
285	1	0
300	1	0
<i>Choc très violent</i>		
315	2	0
330	0	0
345	1	0
360	2	0
<i>Danger : choc douloureux</i>		
375	0	1
390	0	0
405	1	0
420	2	0
435	0	0
450	7	1

Il n'y a que deux sujets contrôle à avoir administré des chocs plus forts que le niveau 10 (c'est à ce moment que le « sujet » protestait pour [310] la première fois avec véhémence), tandis que vingt-sept sujets expérimentaux ont dépassé ce point. Le test de la médiane montre que les chocs maximum administrés par les sujets expérimentaux sont plus forts que ceux délivrés par les sujets contrôle ($x \frac{2}{1} = 39,2$, p inférieur à .001).

Le fait important est bien que les sujets de la condition expérimentale soient considérablement influencés par la pression du groupe. Quand on considère cet effet en termes de niveau moyen du choc pour les trente essais, comme dans la figure 1, la courbe expérimentale apparaît plus ou moins comme la bissectrice de l'angle formé par la diagonale des compères et la courbe des sujets contrôle. On est assez tenté de dire que le comportement du sujet dans la condition expérimentale a pour sources principales le niveau de choc qu'aurait choisi le sujet s'il avait été dans le groupe contrôle, et le niveau choisi par les compères. Ni l'une ni l'autre de ces deux forces n'influence totalement le comportement du sujet moyen dans la condition expérimentale. Il y a de grandes différences entre les individus eu égard à la force qui l'emporte sur l'autre.

Commentaires

L'apport le plus important de cette recherche est la démonstration de ce que l'influence d'un groupe peut façonner le comportement dans un domaine qu'on aurait pu penser extrêmement réfractaire à de semblables effets. Le groupe induit les sujets à faire souffrir quelqu'un bien plus qu'il ne le fait quand aucune pression n'est exercée par autrui. Blesser quelqu'un, c'est une action qui pour la plupart des gens est chargée d'une forte signification psychologique, en étroite relation avec des problèmes de conscience et de jugement moral. On aurait pu penser que les protestations de la victime et les interdits intérieurs jetés sur les coups et blessures à autrui auraient agi plus efficacement pour freiner le suivisme du sujet. Alors que l'expérience offrait un

grand éventail de comportements à adopter, un nombre considérable de sujets a promptement cédé à la pression qu'exerçaient sur eux les compères.

On a parfois mis en doute la signification du suivisme dans la situation de Asch en avançant l'argument que la tâche de discrimination n'est pas d'une importance qui saute aux yeux de la plupart des sujets (Bronowski ⁵⁹). Il serait malaisé de porter cette critique à notre recherche. Ici, le sujet ne se contente pas de feindre l'accord avec un groupe sur une tâche perceptive d'importance mal précisée ; et il ne lui est pas possible de nier son acte en le rejetant au niveau du geste banal, car les souffrances d'un individu sont en jeu.

[311]

Le comportement que nous avons observé ici, des sujets l'ont eu dans le cadre d'une étude en laboratoire, supervisée par un expérimentateur. Dans une certaine mesure, le groupe est dans le ressort de son autorité. Dans ses consignes de départ, l'expérimentateur reconnaît formellement l'usage de chocs électriques, de quelque niveau que ce soit. Tant qu'il ne s'oppose pas aux chocs administrés pendant l'expérience, son assentiment est implicite. Ainsi, même si les effets des pressions de groupe ont été clairement établies par la comparaison entre conditions contrôle et expérimentale, ces effets se produisent sous le couvert d'une autorité. C'est un point critique dans toute tentative d'établir l'efficacité comparée du *conformisme* et de *l'obéissance* comme moyens d'amener quelqu'un à se comporter d'une manière qu'il réproouve (Milgram, 1963). Si l'expérimentateur n'avait approuvé l'utilisation de tous les niveaux de chocs distribués par le générateur et s'il avait quitté le laboratoire dès le début, écartant ainsi toute expression d'un accord de l'autorité pendant l'expérience, est-ce que le groupe aurait eu un effet aussi puissant sur le sujet naïf ?

Les recherches menées par Asch divergent en de nombreux points de la procédure que nous avons suivie dans cette étude. Nous ne pourrions que les effleurer :

⁵⁹ J. BRONOWSKI, communication privée, 10 janvier 1962.

1) Alors que, dans l'étude de Asch, la réponse *adéquate* est ancrée dans un stimulus extérieur, nous avons affaire, dans cette étude-ci, à une norme interne sans attaches.

2) On peut revenir sur un lapsus que l'on a fait en annonçant une estimation, mais ici, nous avons affaire à des actes de portée immédiate et impossible à modifier. Le caractère irréversible de l'action ne provient pas de contraintes qui lui sont étrangères mais de son propre contenu, une fois que le « sujet » a reçu le choc électrique ; on ne peut pas le lui retirer.

3) Dans la présente expérience, en dépit des nombreuses personnes à donner leur avis, il ne peut y avoir qu'un seul choc électrique à chaque essai critique. Il y a donc compétition pour une récompense qui n'existe pas dans la situation de Asch.

4) Alors que, dans l'étude de Asch, la pression est dirigée droit sur l'estimation du sujet, avec la distorsion opérée sur la réponse publique, ce qui n'est qu'une étape intermédiaire d'influence, ici la pression est dirigée sur l'accomplissement même de l'action. Le sujet de Asch qui se conforme peut mettre à part lui, à l'abri, sa véritable estimation ; mais quand c'est l'accomplissement d'un acte qui est soumis à la pression de groupe, on ne peut pas recourir de la même manière à la dissimulation. Le sujet qui a accompli l'acte demandé par le groupe a fait une entière soumission.

5) Dans la situation de Asch, le sujet qui se conforme se met à ne plus respecter ses engagements envers l'expérimentateur. Il était d'accord [312] pour dire à l'expérimentateur ce qu'il voit, et dans la mesure où il suit le groupe il rompt cet engagement. Au contraire, dans notre expérience, les sujets qui « suivent » agissent dans le cadre du « contrat » passé entre le sujet et l'expérimentateur. En suivant les deux compères, il se peut que le sujet viole ses propres normes intérieures et les droits du « sujet », mais sa relation avec l'expérimentateur n'est pas touchée, ni au niveau manifeste ni personnel. Les sujets ont à faire face, dans ces deux expériences, à des modèles différents d'expression sociale et violent des relations différentes en faisant leur soumission à autrui.

Traduit par Martine Naffrechoux

Références

ASCH S.E. « Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. » In : GUETZKOW H. (ed.). *Groups, leadership and men*. Pittsburgh, Carnegie Press, 1951.

ASCH S. E. « Studies of independence and conformity. I : A minority of one against a unanimous majority. » *Psychol. Monogr.*, 1956, 70 (9, tout le n° 416).

CRUTCHFIELD R. S. « Conformity and character. » *Amer. Psychologist*, 1955, 10, 191-198.

FRANK J. D. « Experimental studies of personal pressure and resistance. » *J. Gen. Psychol.*, 1944, 30, 23-64.

FRENCH J. R. P., MORRISON H. W., LEVINGER G. « Coercive power and forces affecting conformity. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1960, 61, 93-101.

MILGRAM S. « Nationality and conformity. » *Scient. American*, 1961, 205, 45-51.

MILGRAM S. « Behavioral study of obedience. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1963, 67, 371-378.

RAVEN B. H., FRENCH J.R.P. « Legitimate power, coercive power and observability in social influence. » *Sociometry*, 1958, 21, 83-97.

TUDDENHAM T. D., MACBRIDE P. « The yielding experiment from the subject's point of view. » *J. Pers.*, 1959, 27, 259-271.

[313]

**Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Troisième partie : Influence sociale**

21

“Une expérience sur la conformité
aux normes du groupe lorsque
cette conformité est préjudiciable
à l'accomplissement du groupe.” *

Par HAROLD H. KELLEY /MARTIN M. SHAPIRO

Traduit par Dominique O'Corness

[Retour à la table des matières](#)

* Version française de l'article « An experiment on conformity to group norms where conformity is detrimental to group achievement ». *American Sociological Review* (American Sociological Association, Washington), 1954, 19, 667-677.

Les auteurs sont heureux de témoigner leur reconnaissance à deux groupes d'étudiants de l'Université de Yale, grâce aux efforts desquels cette expérience a été possible : les membres d'un séminaire d'études avancées sur la psychologie du petit groupe qui apportèrent une aide compétente dans la conduite de l'expérience et les membres d'une classe de débutants qui coopérèrent intelligemment en tant que sujets. Nous désirons également remercier Chris Argyris, Carl I. Hovland et Edmund H. Volkart pour la lecture attentive qu'ils consacrèrent au manuscrit et Saul Moroff pour son aide sur certains points cruciaux.

L'étude a été financée en partie par un programme de recherche sur « La communication et le changement d'opinion », réalisée à l'Université de Yale avec une subvention de la Fondation Rockefeller.

De nombreuses recherches passées sur le comportement de l'individu en rapport avec les normes du groupe ont souligné implicitement (et souvent explicitement) la *conformité*. Les questions suivantes, par exemple, susciterent un intérêt considérable : Quels sont les facteurs personnels et sociaux qui peuvent être en relation avec la conformité des individus (Dalton, 1948 ; Festinger, Schachter, Back, 1950 ; Newcomb, 1943) ? En rapport avec quels types de questions les pressions à la conformité se développent-elles (Festinger, Thibaut, 1951 ; Schachter, 1951) ? Quelle est la nature du processus d'influence par lequel les non-conformistes sont ramenés à l'ordre (Schachter, 1951) ?

Bien que les résultats des recherches effectuées sur ces thèmes aient été extrêmement valables, parce qu'axés implicitement sur le phénomène de conformité, notre connaissance des processus sous-jacents au phénomène de *non-conformité* est unilatéral. Par exemple, à la place des questions énoncées ci-dessus, on pourrait avoir envie de demander : Comment un non-conformiste peut-il éviter les pressions sociales ? Dans quels domaines les membres d'un groupe peuvent-ils différer les uns des autres sans craindre les sanctions ? Quelles sont les caractéristiques [314] sociales et personnelles qui font qu'une personne se sent disposée à la non-conformité ? Les réponses que peut apporter à ces questions la recherche jusqu'à maintenant parlent surtout des caractéristiques que le non-conformiste *ne possède pas*. Il a tendance à être *impopulaire*, à trouver le groupe *peu attrayant*, à avoir une position sociale *peu influente* et un prestige *faible*, à être *peu relié* au réseau de communication du groupe. Ce que nous savons de plus positif sur le non-conformiste, c'est peut-être qu'il est enclin à avoir des appartenances concurrentes et des relations à l'extérieur du groupe.

Les auteurs de cette étude supposent que la description quelque peu négative de ce portrait est due au fait que la plupart des recherches de ce type ont opéré une sélection considérable sur le genre de situations étudiées. Tout d'abord, elles ont eu pour objet des situations dans lesquelles, d'une certaine façon, la conformité est une « bonne chose » pour le groupe, favorisant la solidarité, facilitant l'accomplissement du groupe, ou étant un point d'ancrage pour les opinions de ses membres. Étant donné ces conditions, il est peu surprenant que le non-conformiste ait une réputation plutôt mauvaise.

Le but de cette étude est d'analyser la conformité dans une situation où elle est préjudiciable à la réussite du groupe. On considérera l'hypothèse selon laquelle, dans ces circonstances, les membres qui se sentent hautement acceptés par leurs collègues feront état de moins de conformité que les membres se sentant peu acceptés. Derrière cette hypothèse, l'idée générale est qu'une personne qui a l'impression que son appartenance au groupe est évaluée très haut par ses associés considère qu'elle est libre de dévier des normes sociales sans pour cela encourir les sanctions habituelles de la non-conformité. Cette liberté peut fréquemment ne pas s'exercer lorsque le membre très apprécié par le groupe est satisfait des opinions et comportements recommandés par les normes habituelles. Toutefois, lorsqu'il se rend compte des limites des normes en vigueur et des avantages d'un changement social, on peut s'attendre à ce qu'il utilise cette liberté pour dévier. Dans ces dernières conditions, il fera preuve de moins de conformité que les membres qui sont moins certains de leur importance.

Par la procédure que nous allons décrire, on a essayé expérimentalement d'induire des différences dans la façon dont les membres d'un groupe se sentent acceptés par leurs camarades. Certains sont amenés à penser qu'ils sont totalement acceptés, d'autres à douter de cette acceptation. Par la suite, le groupe entreprend une tâche d'estimation difficile, dans laquelle chaque membre contribue à la réussite du groupe en déterminant la réponse correcte. Une norme apparente ou un consensus relatif à la réponse correcte apparaît très vite, et une pression est exercée sur chaque membre pour qu'il se conforme à ce consensus. Cependant, à mesure que l'on avance dans la tâche, la réalité des stimuli à juger vient [315] contredire de plus en plus le consensus. L'aspect crucial de la procédure consiste alors à confronter chaque sujet avec une situation où ses jugements affecteront la réussite du groupe, mais où son comportement est soumis à des pressions opposées - les pressions à la conformité l'encouragent à faire une estimation et les indices du monde physique une autre estimation. Nous supposons que cette procédure offre un cadre qui permet d'observer aussi clairement que possible les facteurs sous-jacents à la liberté de déviance et leurs effets.

Méthode expérimentale

Les sujets

Les sujets étaient quatre-vingt-deux jeunes gens d'une classe de première année d'université, à Yale, tous volontaires. On rassemblait cinq à six d'entre eux pour des séances expérimentales de deux heures. Afin de réduire les effets de dispositions interpersonnelles antérieures, on choisissait, à chaque séance, les sujets de façon à ce qu'ils ne se connaissent pas, ou peu.

Les instructions préliminaires

On décrivait l'expérience en disant qu'elle se proposait d'étudier de petits groupes effectuant différentes sortes de tâches et de problèmes. On amenait les sujets à croire que les cinq ou six personnes présentes devaient être scindées en deux groupes de deux ou trois membres. Ces deux groupes faisaient partie d'un ensemble de douze groupes similaires rivalisant, en termes de performance globale, pour obtenir une prime de 15 dollars. On disait aux sujets que, pour étudier la performance de personnes qui s'entendent bien, on devait composer les petits groupes avec grand soin, en tenant compte tout particulièrement des co-équipiers sur lesquels se portaient leurs préférences personnelles.

Pour que les sujets puissent fonder les jugements qu'ils devaient porter les uns sur les autres, on demandait à chaque sujet à tour de rôle de se présenter et de parler de ses expériences, de ce qui l'intéressait et des rôles qu'il assumait habituellement dans les petits groupes. Cette procédure avait un autre but que l'on ne mentionna pas aux sujets, c'était de donner à chaque individu l'impression qu'il avait apporté suffisamment d'informations sur lui-même pour qu'il puisse prendre au sérieux les jugements que les autres portaient sur lui. On demandait alors à chaque sujet d'indiquer franchement son opinion sur la possibilité d'accepter comme co-équipier chacun des autres sujets, ces juge-

ments [316] étant indiqués en privé sur des échelles de notation simples. Ces notes d'acceptabilité étaient rassemblées et les expérimentateurs se retiraient temporairement pour déterminer, en principe, une composition des deux petits groupes permettant au plus grand nombre possible de sujets de travailler avec des personnes qu'ils considéraient comme extrêmement acceptables. En fait, ce laps de temps était utilisé à assigner à chaque sujet l'une des deux conditions expérimentales et à préparer le matériel standard pour la phase suivante de la procédure.

Les sujets étaient ensuite placés dans des boxes séparés pour qu'ils ne puissent se voir. On leur demandait de ne plus communiquer entre eux sauf si on leur en donnait la permission explicite. On leur rappelait en même temps que, bien que séparés physiquement, les membres de chaque groupe qui allait être formé ne travailleraient que pour un seul score, basé sur le cumul des performances individuelles de leur groupe.

On donnait ensuite à chaque sujet une fiche l'assignant à un groupe composé, en tous cas, de lui-même et de ses deux principaux choix. Il était possible d'établir de tels regroupements dans la mesure où les sujets ne pouvaient spontanément communiquer les uns avec les autres, et n'étaient pas avertis, par conséquent, des inconsistances que comportaient les affectations aux groupes. En fait, pendant le reste de l'expérience, chaque sujet travailla de façon totalement indépendante des autres.

Introduction de la variable expérimentale

Sur la notice d'affectation donnée à chaque sujet étaient attachées les notes qu'il venait de donner et deux ensembles fictifs de notes apparemment données par les deux personnes avec lesquelles il devait travailler. À la lecture de ces notes, dans certains cas, la *condition de haute acceptation*, il apprenait que ses futurs co-équipiers le considéraient comme un co-équipier hautement acceptable. Dans d'autres cas, la *condition de basse acceptation*, il apprenait que ses futurs co-équipiers étaient assez incertains sur le degré d'acceptation qu'ils lui attribuaient. Bien qu'ils ne le notaient pas clairement à l'extrémité « inacceptable » de l'échelle, ils le plaçaient en dessous du point « un

peu acceptable » et en particulier à la position « incertain ». Dans tous les cas, les co-équipiers du sujet se donnèrent, en fait, mutuellement des notes assez élevées.

La remise des notes fictives devait apparaître comme une erreur dans la procédure expérimentale. À la suite d'une période de prétendue « confusion » donnant aux sujets la possibilité de lire les notes, l'expérimentateur les ramassait en feignant l'embarras et s'excusait en privé auprès de chaque sujet pour cette « erreur ». Immédiatement après, on demandait aux sujets s'ils voulaient continuer avec le groupe auquel [317] ils avaient été assignés ou bien s'ils voulaient être affectés à un autre groupe. Ces notes de « réaffectation » étaient examinées, et l'on annonçait qu'il avait été décidé de continuer avec les groupes déjà formés. Les sujets se mettaient alors à la première des différentes tâches expérimentales.

À ce stade de l'expérience, si l'on suppose réussies les manipulations expérimentales, chaque sujet croyait qu'il travaillait en petit groupe avec deux autres personnes qu'il avait choisies comme co-équipiers, en premier et deuxième choix, parmi quatre ou cinq personnes présentes à la séance. Dans certains cas, il pensait que ces personnes partageaient ses sentiments, qu'elles désiraient travailler avec lui tout comme il avait envie de travailler avec elles. Dans d'autres cas, il croyait qu'elles avaient des craintes sur son acceptabilité en tant que co-équipier. Il nous faut noter, à ce stade, que tous les sujets, virtuellement, estimèrent que la procédure était assez convaincante. Il semblerait par ailleurs, (nous en parlerons plus loin) qu'aucun d'entre eux ne vit clairement que les notes cruciales étaient fictives ou que le travail, effectué ensuite, l'était indépendamment.

Affectation des sujets aux conditions expérimentales

Au moment que nous venons de décrire, on assignait arbitrairement les sujets à l'une des deux conditions expérimentales. La majorité d'entre eux étaient affectés à « la condition de basse acceptation », car on supposait que la réaction à cette situation serait plus variable qu'à celle de « haute acceptation ». Le seul contrôle effectué sur cette affectation consistait à s'assurer que les sujets assignés aux situations

haut et *bas* seraient comparables sous l'angle de leurs notes d'acceptabilité effective. Cette acceptabilité effective de chaque sujet était déterminée par l'évaluation de la proportion d'autres sujets qui le plaçaient parmi leurs deux premiers choix sur la liste des co-équipiers.

La tâche expérimentale

On donnait aux sujets une série de six tâches à effectuer. Pour toutes ces tâches, le sujet pensait que ses efforts et ceux de ses deux compagnons présumés étaient mis en commun pour exprimer le score total de leur groupe de travail. On choisissait les tâches en fonction des effets des sentiments d'acceptation sur des phénomènes tels que la mémoire immédiate des stimuli complexes, la résistance à la fatigue et à la distraction, la capacité pour une personne de changer d'orientation d'esprit dans la solution des problèmes, les réactions à la frustration. Notre rapport ne présente que des données obtenues à partir d'un problème de jugement pour lequel chaque sujet devait faire face au consensus [318] d'opinion de ses deux co-équipiers, consensus qui devint de plus en plus incongru par rapport à l'évidence de la tâche elle-même.

La tâche consistait en une série de dix problèmes, chaque problème comportant la présentation d'une paire de carrés *A* et *B*. Chaque carré contenait environ cent points, et le but du problème était de juger dans quel carré se trouvait le plus grand nombre de points, étant bien entendu qu'il y avait trop de points pour que l'on puisse les compter pendant le temps imparti. On disait aux sujets que la réponse exacte était la *même* tout au long de la série de dix présentations séparées, la bonne réponse à tous les problèmes étant soit *A*, soit *B*. On leur disait également que le score de leur groupe serait déterminé par le nombre total de fois où la réponse exacte aurait été donnée Par les membres de leur groupe.

Pour les premiers problèmes de la série, on ne voyait pas clairement dans quel carré se trouvait le plus grand nombre de points (en fait, pour les deux premiers problèmes, le nombre de points était identique de part et d'autre). À mesure que l'on avançait dans la série, l'un des carrés gagnait, de façon consistante, quelques points supplémen-

taires tandis que l'autre carré en perdait quelques-uns, de façon consistante également. Il devint ainsi de plus en plus clair qu'il y avait davantage de points dans le carré *B*. (La facilité de la tâche de jugement des derniers problèmes est indiquée par les données de trente-six observateurs qui ne furent pas soumis à l'expérience et qui jugèrent chaque paire de carrés sans savoir que la réponse correcte était la même dans tous les cas. Pour les quatre derniers problèmes de la série, ils ne portèrent que quatre jugements inexacts, au total.)

À chaque problème, après avoir relevé leur jugement, l'expérimentateur annonçait aux sujets qu'ils pouvaient communiquer avec les membres de leur groupe au moyen de messages écrits sans qu'il leur soit imposé des restrictions quant au contenu de cette communication. En apparence, les messages étaient remis par les expérimentateurs, mais en fait ils étaient interceptés et gardés pour une analyse de contenu, et on transmettait à la place des messages fictifs. Le contenu des messages fictifs était le même pour tous les sujets et leur transmission se faisait pour tous de la même manière, selon le programme suivant :

Après le problème 1, le sujet recevait deux messages :

- du co-équipier *X* : « En fin de compte, ils nous ont mis ensemble. Je pense que la réponse à ce problème-ci est *A*. »
- du co-équipier *Y* : « Qu'est-ce que tu en penses ? J'ai l'impression que c'est *A*. »

Après le problème 2, le sujet recevait un message du co-équipier *X* : « Maintenant, je suis certain que c'est *A*. »

Après le problème 3, le sujet recevait deux messages :

- du co-équipier *X* : « Tout le monde a répondu *A*. »
- du co-équipier *Y* : « C'est bien *A*. Répondons tous *A*. »

[319]

Ces procédures expérimentales avaient pour résultat de mettre le sujet face à la situation suivante : il lui fallait déterminer la réponse exacte à la série de problèmes afin d'aider son groupe à réaliser un score satisfaisant. Au départ, il lui paraissait très difficile de trouver la réponse. À ce stade cependant, il apprenait de ses collègues qu'ils étaient d'accord pour considérer *A* comme la réponse exacte. Ils devaient bientôt exprimer une confiance considérable en cette opinion et exercer sur lui une pression pour qu'il réponde *A*. Au stade du quatrième problème, 65% des sujets se conformèrent à cette opinion et répondirent par *A* (par contre, 35% seulement des sujets d'un échantillon d'observateurs non expérimentaux donnèrent *A* comme réponse au problème). Puis, à mesure que se poursuivait la série de problèmes, il devint de plus en plus évident que le consensus était inexact et que la réponse correcte était *B*.

La mesure de la conformité

Pour chaque problème, le sujet indiquait le carré qu'il pensait être le bon et exprimait sa confiance en chacun de ses jugements sur une échelle en 5 points où 1 signifiait « je présume » et 5 « j'en suis tout à fait sûr ». On établissait un indice approximatif de la conformité de chaque sujet sommant ses notes de confiance, et leur donnant un signe positif lorsque le jugement correspondant était *A* et négatif lorsque le jugement était *B*. On rectifiait ensuite cet indice en prenant en considération le jugement indépendant, *A* ou *B*, que la personne avait porté sur le premier problème ⁶⁰. On pouvait ainsi placer chaque personne

⁶⁰ Le jugement initial d'une personne influençait de façon consistante ses réponses à tous les problèmes qui suivaient. Pour le quatrième problème, par exemple, lorsque les sujets eurent pris connaissance des messages donnant *A* comme consensus d'opinion apparent, 79% de ceux dont le jugement initial avait été *A* répondirent par *A*, contre 54% seulement de ceux dont le jugement initial avait été *B* (différence significative au seuil .03)

Afin de tenir compte des jugements initiaux, on corrigea les indices de conformité comme suit : on détermina un score moyen de conformité pour tous les sujets qui répondaient *A* au départ et un autre score moyen pour ceux qui donnaient *B* comme réponse initiale. Pour faire cette évaluation, on don-

sur une échelle de conformité où les valeurs négatives élevées indiquaient une faible conformité. Les jugements sur le premier problème étant formulés sans aucune connaissance des opinions des coéquipiers, l'indice n'est donc basé que sur les réponses aux problèmes 2 à 10. La combinaison de cette série de réponses donne une mesure qui reflète à la fois le degré [320] auquel le sujet accepte le consensus du groupe pour les premiers problèmes et son degré de conformité à ce consensus, face à la réalité contraire présentée par toutes les paires de carrés suivantes.

Les autres mesures

À la fin de l'expérience, on donnait aux sujets des échelles de notation sur lesquelles ils devaient indiquer : *a)* leur désir de continuer à travailler avec ce groupe ; *b)* jusqu'à quel point ils s'étaient sentis en colère ou irrités par leurs coéquipiers ; *c)* dans quelle mesure ils étaient contents de participer à l'expérience ; *d)* leur sentiment effectif concernant l'acceptabilité des autres sujets comme coéquipiers ; et *e)* comment ils supposaient que leurs coéquipiers les évaluaient.

On élaborait un indice exprimant l'attrait que le sujet conférait à son groupe (*valeur de l'appartenance*) en combinant ses notes initiales sur son désir de demeurer dans le groupe (établies immédiatement après la lecture des notes fictives), la même notation faite à la fin de l'expérience et ses notes finales concernant l'acceptabilité de ses deux coéquipiers.

Six semaines environ après l'expérience, on distribuait un questionnaire complémentaire avec des échelles de notation en cinq points, sur les prévisions et les désirs des sujets, en général, concernant le fait d'être acceptés par les autres membres de groupes auxquels ils appar-

nait une importance égale à chaque condition expérimentale, évitant ainsi que les conditions ne contribuent de façon différentielle aux deux moyennes en fonction de différences entre elles, déterminées par le hasard, suivant les fréquences initiales de *A* et de *B*. On additionnait alors la différence entre ces deux moyennes aux scores de tous les sujets qui avaient répondu initialement par *B*, ceci ayant pour but de rendre leurs scores comparables à ceux obtenus par les sujets qui répondaient initialement par *A*.

tenaient ou pouvaient appartenir. Certains points de ce questionnaire avaient trait à l'acceptation sur la base des contributions faites au groupe et de la façon d'œuvrer à sa réussite : « Pensez-vous être un membre dont les efforts sont reconnus et appréciés par d'autres membres du groupe ? », « Est-ce que les autres membres considèrent que vous jouez un rôle important dans le groupe ? ». D'autres questions traitaient de l'acceptation sous l'angle de l'attrait de la personnalité et le fait d'être une personne avec laquelle on souhaite interagir : « Vous attendez-vous à être l'un des membres qui jouit de la plus grande popularité ? », « Êtes-vous considéré par les autres membres comme ayant une personnalité agréable ? ».

La fin de l'expérience

À la fin de l'expérience, on passa un temps considérable à exposer les objectifs et à révéler les détails de la procédure aux sujets. On leur expliqua soigneusement les notes d'acceptabilité fictives et on leur affirma que les véritables évaluations qu'ils avaient données les uns des autres étaient tout à fait favorables. Pratiquement, à toutes les séances expérimentales ces révélations provoquèrent une hilarité générale et des manifestations de soulagement. D'après les commentaires et les [321] comportements manifestés à ce moment, il apparut aux chercheurs que la manipulation expérimentale avait été tout à fait efficace pour la plupart des sujets. Aucun d'entre eux ne dit avoir soupçonné fermement qu'ils travaillaient en réalité tout seuls ou que les notes étaient fictives. Cinq sujets déclarèrent qu'ils n'avaient pas lu les notes et furent éliminés de l'analyse des résultats. Une personne prit conscience du fait que nous interceptions les messages au cours de la tâche sur le jugement des nombres et une autre ne comprit pas que la réponse correcte était la même pour tous les problèmes. Après élimination de ces cas, nous avons basé notre analyse sur 75 des 82 sujets rassemblés à l'origine : 29 participaient à la situation de *haute acceptation* et 46 à la situation de *basse acceptation*.

Lorsqu'ils avaient répondu à toutes les questions, on demandait aux sujets leur opinion sur sujet de la clause relative à la récompense pécuniaire et on les pria de ne pas parler de l'expérience pendant le reste de la période qui y était consacrée. Leur parfaite coopération en ce

qui concerne ce dernier point montre que leur attitude envers l'expérience, à la fin de celle-ci, était favorable.

Résultats

L'effet de l'acceptation sur la valeur de l'appartenance au groupe

Avant de considérer les données qui se rattachent directement à notre hypothèse, il est nécessaire de noter l'effet puissant de la manipulation expérimentale sur le désir des sujets à conserver l'appartenance à leurs groupes (valeur de l'appartenance). Immédiatement après avoir reçu l'information sur leur acceptation, les sujets indiquaient s'ils voulaient continuer avec le groupe auquel ils étaient affectés ou s'ils préféreraient être affectés à un autre groupe. 93% des sujets en *haute acceptation* exprimèrent une forte préférence pour rester dans le groupe où on les avait affectés déjà, tandis que 34% seulement des sujets en *basse acceptation* manifestèrent un degré similaire. Cette différence est significative au-delà du seuil .001.

Au cours de l'expérience, les *hauts* comme les *bas*⁶¹ eurent tendance à perdre leur désir de rester dans les groupes d'origine. Toutefois, l'évaluation de l'appartenance formulée par les *bas* décrut un peu plus que celle exprimée par les *hauts*. Ceci apparaît clairement dans la comparaison des notes d'acceptabilité pré- et post-expérimentales données par les sujets à leurs coéquipiers. Évaluant la personne sur laquelle s'était [322] portée initialement leur premier choix, 53% des *bas* et 17% des *hauts* donnèrent après l'expérience des notes inférieures à celles qu'ils avaient attribuées avant l'expérience (p inférieur à .002).

Pour les notes du deuxième choix d'origine, les chiffres correspondants sont 38% et 13% ($p = .02$). Il résulte de ces changements qu'à la fin de l'expérience, 32% des *bas* rangèrent l'un ou les deux de leur

⁶¹ Les « hauts » : sujets soumis à la condition de haute acceptation ; les « bas » : sujets soumis à la condition de basse acceptation (n.d.t.).

co-équipiers dans une position inférieure à celle d'une des autres personnes présentes à la séance. Ceci n'est vrai pour aucun des *hauts* ⁶².

Dans l'ensemble, l'importance accordée à l'appartenance au groupe est plus faible pour les sujets qui font l'expérience d'une basse acceptation que pour ceux *qui font l'expérience* d'une haute acceptation. Alors que les *hauts* confèrent unanimement une valeur élevée à l'appartenance, les *bas* expriment en moyenne une valeur inférieure et leurs notes sont plus dispersées quant à l'attrait suscité par leur groupe de travail.

Les effets des manipulations expérimentales de l'acceptation sur la conformité

En général, on observe une corrélation positive entre la valeur conférée au groupe par ses membres et leur acceptation de l'influence exercée par les autres membres et de leur conformité aux normes du groupe (Back, 1951 ; Festinger, Schachter, Back, 1950). Si cette observation est exacte, dans la mesure où nos sujets de *haute acceptation* confèrent plus de valeur à leur appartenance au groupe, nous pourrions nous attendre à ce qu'ils se conforment davantage au consensus du groupe que ne le feraient les sujets soumis au traitement de *basse acceptation*. D'autre part, l'hypothèse principale de cette étude, c'est que le contraire serait également vrai, à savoir que les *hauts* se conformeraient *moins* que les *bas*.

Une comparaison entre tous les *hauts* et les *bas* tend à confirmer la première de ces hypothèses : les *hauts* font preuve de davantage de conformité que les *bas*, mais la différence n'est pas significative.

⁶² Le fait que les « bas » déclarèrent plus souvent qu'ils avaient été en colère ou irrités contre les autres membres de leur groupe peut avoir un rapport avec ces résultats. 47% des « bas » adoptèrent cette attitude, contre 20% des « hauts » (p inférieur à .02). Comme on pouvait s'y attendre, on trouva également qu'il y eut moins de « bas » que de « hauts » qui jugèrent favorablement leur participation à l'expérience. D'après le questionnaire rempli avant la révélation des objectifs réels et l'explication détaillée de l'expérience, 63% des « hauts » déclarèrent qu'ils avaient beaucoup apprécié l'expérience, contre 36% des « bas » ($p = .02$).

Comme la variable de l'importance accordée à l'appartenance au groupe interfère avec notre deuxième hypothèse, nous sommes obligés de vérifier celle-là à l'aide d'un test plus sensible. On essaya de faire un contrôle statistique où l'importance accordée à l'appartenance est maintenue constante, en utilisant comme indice pour cette variable celui décrit plus haut. On a comparé la conformité des sujets *hauts* et [323] *bas*, pour chaque valeur de l'indice. Ces comparaisons n'ont fait apparaître aucune différence cohérente entre les *haut* et les *bas*. Notre hypothèse n'est donc pas corroborée par la manipulation expérimentale de l'acceptation. Malheureusement, le nombre de cas dans chaque comparaison fut considérablement réduit par cette procédure, de sorte que les données que nous possédons ne nous permettent pas de tester l'hypothèse avec précision.

La relation entre la valeur de l'appartenance et la conformité

L'échantillon de basse acceptation, qui apporte un éventail de scores largement dispersés, nous permet d'étudier la corrélation entre la valeur accordée à l'appartenance et la conformité. La relation observée renforce les observations précédentes dans l'échantillon de *basse acceptation* ; la corrélation de Bravais-Pearson entre les scores relatifs à la valeur de l'appartenance et le taux de conformité est de 43 (ce *qui*, pour 46 sujets, est significatif au-delà du seuil .01).

Le diagramme de corrélation de ces deux variables, tel *qu'il* apparaît dans la figure I, révèle un fait important. Alors que les membres qui accordent peu d'importance à l'appartenance font preuve *uniformément* de peu de conformité, les membres qui expriment une haute importance de l'appartenance font preuve d'une grande variabilité dans leur comportement de conformité, certains se conformant beaucoup, et d'autres très peu.

Comme l'indique la figure I, on peut diviser sans inconvénient les sujets de *basse acceptation* en sous-groupes, selon qu'ils accordent ou non de l'importance à l'appartenance, les scores de 16 à 20 délimitant le groupe supérieur. (Ces notes comprennent toutes celles du groupe de *haute acceptation*, de sorte que, par cette procédure, on isole un

sous-groupe de « valeur importante » dans le groupe de *basse acceptation* qui est équivalent sur cette dernière variable au groupe de *haute acceptation*.)

Il apparaît alors clairement que les sous-groupes différant sur la valeur accordée à l'appartenance diffèrent aussi sur la variabilité de leur conformité. Le test F révèle que la variance du sous-groupe de « valeur importante » est significativement plus élevée que celle de l'autre sous-groupe (p inférieur à .01).

La conformité que montrent les sujets de *haute acceptation* est très similaire, à la fois en moyenne et en dispersion, à celle dont font preuve les *bas*, qui accordent la même valeur à l'appartenance. On peut observer cela sur la figure I.

En résumé, il semble qu'un certain effet sur la conformité des manipulations expérimentales de l'acceptation est médiatisé par la variable de l'appartenance au groupe.

Le fait d'apprendre qu'il n'est pas accepté par ses collègues tend à

[324]

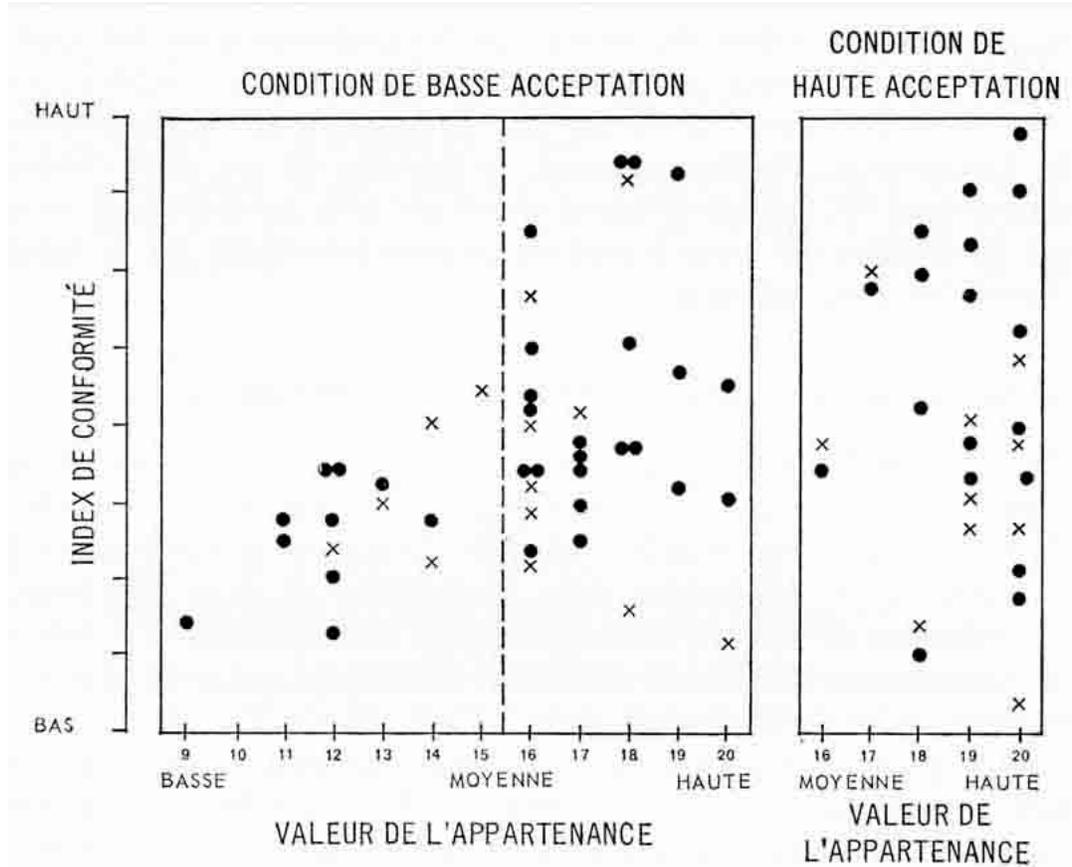


Fig. I. Diagramme de corrélation montrant la relation entre l'importance accordée à l'appartenance au groupe et la conformité dans chacune des conditions expérimentales (les sujets jugés comme étant, de fait, les plus acceptables en tant que co-équipiers sont figurés par un x ; ceux jugés moins acceptables sont figurés par un o).

amener l'individu à valoriser médiocrement son appartenance au groupe, ceci étant lié à un faible degré de conformité au consensus du groupe. Il est également évident que la relation habituelle entre la valeur de l'appartenance et la conformité (dont on postule une homogénéité de la variance) n'est pas valable dans cette situation. Dans le cas présent, la loyauté au groupe peut se manifester soit par la conformité aux normes du groupe, soit par une réceptivité à l'évidence qui se dégage de la tâche que le groupe doit effectuer ; il en résulte que les membres qui valorisent le groupe hautement manifestent une grande variabilité de conformité.

La relation entre les notes d'acceptabilité effectives et la conformité

Il semble qu'une proportion non négligeable de la variabilité de la conformité exprimée par les membres qui attachent une grande importance à l'appartenance, à la fois dans la condition de *haute acceptation* et de *basse acceptation*, est due à leur acceptabilité effective comme coéquipiers. Rappelons que l'acceptabilité effective de chaque sujet pouvait être déterminée à partir de la proportion donnée par les quatre [325] ou cinq autres sujets participant à la séance qui l'avaient mentionnée sur leur liste de co-équipiers, en premier ou second choix. Sur la figure I, les sujets dotés de notes de haute acceptabilité (c'est-à-dire ceux qui furent choisis par plus de la moitié des autres sujets) sont figurés par des « x », les sujets ayant des notes de basse acceptabilité, et qui furent désignés par moins de la moitié des autres sujets, sont figurés par des « o ». Parmi les sujets de la condition expérimentale *haut*, ceux qui furent choisis moins fréquemment comme camarades de travail font preuve d'une plus grande conformité que ceux qui furent choisis plus fréquemment (p inférieur à .06). Une tendance similaire mais non significative se produit chez les sujets de la condition expérimentale *bas* (p inférieur à .30). Si l'on considère tous les sujets ayant des scores de valeur accordée à l'appartenance entre 16 et 20, dans les conditions expérimentales *haut* et *bas*, la conformité manifestée par les sujets choisis moins fréquemment est considérablement plus grande que celle dont font preuve ceux qui jouissent d'une plus grande considération (p inférieur à .03)

On peut se demander comment l'acceptabilité effective d'une personne en tant que co-équipier pouvait affecter son comportement de conformité, dans cette situation précise où elle a peu d'occasions de l'approfondir. Si les opinions des autres personnes sur son acceptabilité doivent affecter le comportement de conformité d'un individu (comme elles semblent le faire), celui-ci doit avoir une conscience quelconque, même implicite, de ces opinions. Dans la situation présente, il y eut très peu de communication véritable entre sujets, et chaque sujet avait très peu de chances de découvrir quelle était sa position par rapport à ses collègues. Il ne reçut pratiquement qu'une seule in-

formation directe concernant son acceptabilité, transmise par les notes fictives établies en principe par les deux personnes avec lesquelles il travaillait en équipe. Comme l'évidence le suggère, sa position effective à l'égard de l'acceptabilité affecta son comportement de conformité, il nous est possible de conclure soit que *a*) les gens sont *très* sensibles aux indices pouvant leur apprendre comment les autres les évaluent, ou *b*) que chaque sujet est porteur d'une certaine valeur de stimulus social général qui provoque chez les autres des réactions assez consistantes lorsqu'il va d'un groupe à un autre, et dont il prend conscience dans une certaine mesure. Si ce que nous venons d'exposer est exact, la conception que se fait le sujet de sa propre valeur en tant que stimulus pour autrui devrait se refléter dans ses sentiments et ses attentes générales concernant son acceptabilité dans des groupes et ces attentes devraient être en corrélation avec sa note d'acceptabilité effective dans des situations diverses.

Alors que nous n'avons pas d'évidence sur la première des conclusions énoncées ci-dessus, la seconde a été confirmée dans une certaine mesure. Les notes d'acceptabilité effectives ont été mises en corrélation avec les deux mesures effectuées sur les attentes générales des sujets concernant [326] leur acceptabilité, tirées d'un questionnaire auquel répondirent 72 sujets quelques semaines après l'expérience. La première mesure qui exprime principalement l'optimisme de la personne quant à son acceptabilité, sur la base de l'efficacité de son travail pour le groupe, est en corrélation significative avec la note d'acceptabilité ($r = .35$, significatif au-delà du seuil .01). La deuxième mesure, qui indique principalement les attentes des personnes concernant le fait d'être aimées personnellement et d'avoir une certaine popularité, n'est pas en corrélation significative avec l'acceptabilité effective ($r = .12$). Il est impossible d'interpréter sans équivoque la différence entre ces corrélations ; les auteurs ne connaissent aucun test statistique approprié pour établir la significativité de cette différence, et on ne devrait en aucun cas tenir compte de la pertinence relative de ces deux mesures sur les attentes des sujets. Bien qu'il soit peu vraisemblable que ces coefficients soient différents sur le plan statistique, le problème se pose de savoir s'il est possible que les notes d'acceptabilité dans cette expérience reflètent les évaluations de la personne sur sa capacité de contribuer au travail du groupe plutôt que l'attrait de sa

« personnalité ». Compte tenu des circonstances dans lesquelles les notes furent établies, cette question semble être tout à fait raisonnable.

Nous pouvons, en définitive, noter que la première mesure des attentes de l'acceptabilité en fonction de l'efficacité du travail pour le groupe est en corrélation inverse de la conformité, pour les sujets soumis à la manipulation de *haute acceptation* ($r = - .38$, significatif au seuil .05). Cette mesure n'a pas de rapport avec la conformité pour les sujets soumis à la manipulation de *basse acceptation*. La mesure en rapport avec la personnalité et portant sur les attentes d'acceptation n'a de relation avec la conformité pour aucun des groupes.

Discussion

La comparaison des deux conditions expérimentales n'apporte aucune preuve sur le fait que le sentiment d'une personne concernant son acceptation affecte sa conformité aux normes du groupe. Toutefois, les variations expérimentales de l'acceptation produisent d'importantes variations sur l'attrait que le groupe exerce sur la personne, puisque la basse acceptation entraîne une basse valeur de l'appartenance. Le fait que la valeur accordée à l'appartenance soit en rapport direct avec la conformité va à l'encontre de notre hypothèse et, dans le cas présent, peut annuler une relation inverse éventuelle qui pourrait survenir entre l'acceptation et la conformité. Une tentative pour maintenir la valeur constante n'a pas donné de très bons résultats avec les données que nous possédons parce qu'il y avait trop peu de sujets pour que l'on [327] puisse faire une classification suffisamment détaillée. Même avec un effectif plus important, on peut douter que les mesures de valeur existantes soient suffisamment sensibles pour rendre possible un contrôle statistique relativement précis.

Bien que la manipulation expérimentale n'apporte pas de preuve sur le fait que le sentiment d'une personne sur son acceptabilité par le groupe affecte son comportement de conformité, les corrélations basées sur les notes d'acceptabilité effectives de nos sujets corroborent l'hypothèse de départ. Selon ces données, l'un des facteurs qui détermine la réaction d'un membre hautement valorisé à la disparité entre la norme du groupe et les caractéristiques matérielles de la tâche est sa

position sociale effective parmi ses collègues. Une personne hautement valorisée en tant que co-équipier a davantage de chances de dévier de la norme du groupe et de porter un jugement s'harmonisant avec les exigences de la tâche. Une autre série de données indique que la position d'une personne dans la situation expérimentale actuelle est liée à ses attentes non spécifiques sur la façon dont les groupes l'acceptent. En outre, on a suggéré de façon très hypothétique que la position sociale réfléchiée par les notes d'acceptabilité effective est essentiellement en rapport avec les évaluations sur la capacité qu'a une personne de travailler pour le groupe et de contribuer à son accomplissement (Lippitt, Polansky, Rosen, 1952) ⁶³.

Les résultats auxquels nous sommes arrivés sont donc les suivants : un type de « popularité » (la fréquence du fait d'être choisi comme co-équipier) est en relation inverse avec la conformité, tout du moins pour des degrés élevés de la valeur de l'appartenance au groupe. Ceci est à l'opposé des rapports entre popularité et conformité observés dans des études antérieures (Hovland, Janis, Kelley, 1953 ; Newcomb, 1943). La différence entre les résultats actuels et les précédents peut être diversement interprétée. Comme cela a été démontré ailleurs (Hovland, Janis, Kelley, 1953), la popularité peut avoir des implications différentes selon la raison pour laquelle elle est conférée, que ce soit la conformité ou quelque autre motif. Il n'est pas impossible que, dans notre recherche, les notes d'acceptabilité reflètent cette dernière interprétation : sur la base de la capacité dont une personne fait preuve pour contribuer au succès du groupe, il peut lui être conféré un rang [328] social qui implique une liberté considérable pour dévier des normes sociales. Des études antérieures ont peut-être abordé d'autres types de popularité, comme ceux qui sont en rapport avec l'attrait per-

⁶³ R. Lippitt, N. Polansky et S. Rosen ont exposé des résultats qui ressemblent à ceux-ci dans « La dynamique du pouvoir » (Dynamics of power), *Human Relations*, 5 (1), 1952, pp. 37-64 : Dans un camp de garçons, ils trouvèrent qu'un membre de groupe a tendance à percevoir avec exactitude le degré de pouvoir (la capacité d'obtenir des autres qu'ils agissent selon son désir) que les autres lui confèrent. Le pouvoir que l'on reconnaît à quelqu'un semble être associé à certaines capacités physiques, intellectuelles et sociales. Ces chercheurs conclurent que les garçons dotés d'un pouvoir élevé étaient moins réceptifs à une influence directe venant des autres membres du groupe ; ils n'ont malheureusement pas de données révélant la relation entre ce pouvoir et la conformité aux normes du groupe.

sonnel. Le fait d'accorder ou de refuser à quelqu'un ce type de rang social peut dépendre très étroitement du fait que la personne se conforme strictement ou non.

Une interprétation alternative concernant la divergence de nos résultats avec les résultats antérieurs peut être évoquée en termes de différences dans la nature de la situation étudiée : la popularité peut être en corrélation positive avec la conformité dans toutes les circonstances habituelles où la conformité est « bonne » pour le groupe, mais cette relation peut être inversée lorsque la conformité est préjudiciable à l'accomplissement du groupe ⁶⁴. De toute façon, nos données suggèrent fermement que *dans certaines circonstances et pour certains types de popularité* la conformité aux normes du groupe est d'autant plus faible que le rang social est plus élevé.

⁶⁴ On obtient une confirmation partielle de cette interprétation en faisant une analyse détaillée des scores de conformité des premiers items de la série (2-4), des items intermédiaires (5-7), et des derniers (8-10). Parmi les sujets hautement valorisés, la conformité différentielle de ceux qui ont des notes de haute et de basse acceptabilité croît de façon continue des premiers items jusqu'aux derniers. Au cours des trois premiers problèmes, alors que les sujets ont très peu de données sur le fait que la conformité est préjudiciable au score du groupe, les moins acceptables se conforment à peine plus que les plus acceptables ($p =$ environ .12). Au cours des trois derniers problèmes, les sujets les moins acceptables se conforment considérablement plus (p inférieur à .02). Cette évolution est statistiquement significative, comme le montrent les positions relatives des sujets les plus acceptables et des sujets moins acceptables par rapport à la droite de régression des derniers scores de conformité sur les premiers. Il y a, significativement, un plus grand nombre des sujets les moins acceptables qui se trouvent au-dessus de cette ligne (p inférieur à .02), ce qui signifie que parmi les sujets ayant un score de conformité donné pour les premiers items, ceux d'entre eux jugés moins acceptables ont des scores de conformité plus élevés pour les derniers problèmes que les sujets jugés plus acceptables. En résumé, cette analyse suggère qu'à mesure que se fait jour l'évidence selon laquelle la norme agit au détriment du succès du groupe, l'acceptabilité effective d'une personne en tant que co-équipier devient un meilleur facteur de prévision de sa conformité à la norme. La tendance consistante mais non significative que manifestent les sujets hautement valorisés d'adopter un comportement de conformité de plus en plus hétérogène est peut-être en rapport avec ce qui précède. Le diagramme de corrélation entre conformité et valeur accordée à l'appartenance tend à confirmer, de plus en plus, un modèle hétéroscédastique exposé dans la figure I, à mesure que croît l'incompatibilité entre la norme et la réalité extérieure.

Un résultat marginal donné par cette étude, à savoir que les sentiments d'acceptation affectent fortement la valorisation de l'appartenance au groupe, apporte la confirmation expérimentale de la relation observée dans des situations spontanées. Jackson trouva que dans une organisation communale, l'attrait d'une personne pour un groupe croît lorsque cette personne est valorisée (choisie) par les autres membres du groupe (Jackson, 1952).

Alors que, en diverses occasions antérieures, l'on a démontré que la [329] valeur de l'appartenance au groupe est en corrélation positive avec la conformité (Festinger, Schachter, Back, 1950 ; Kelley, Volkart, 1952), la configuration particulière de cette relation, telle qu'elle a été observée dans notre étude, semble être un nouveau résultat. La tendance, manifestée par les membres hautement valorisés, à une plus grande variabilité dans leur comportement de conformité n'a pas été, à notre connaissance, exposée auparavant.

On peut interpréter ce résultat en termes de conflit de situation dans lequel se trouve, de par notre procédure expérimentale, vraisemblablement le membre hautement valorisé. Dans les dernières phases du problème de jugement, il fait face d'une part à des pressions exercées en vue de sa conformité à l'opinion apparente du groupe, d'autre part à l'évidence qui s'accumule et qui indique la non-validité du consensus du groupe. Si l'on assume que le membre hautement valorisé à son tour valorise hautement le groupe et qu'il est également préoccupé du succès et de la prospérité de son groupe, il est probable qu'il ressentira très fortement ces deux pressions : il est à la fois extrêmement sensible aux pressions qui occasionnent la conformité et extrêmement motivé par le désir de voir son groupe réaliser un bon score. Il est donc dans une situation conflictuelle où les forces qui s'opposent sont puissantes. La grande variabilité de conformité que manifestent les membres hautement valorisés reflète probablement la tension de cette situation. Certains résolvent apparemment le conflit en optant pour la norme tandis que d'autres se décident en faveur de l'évidence physique.

Par contraste avec la situation qu'affronte le membre hautement valorisé, celle dans laquelle se trouve le membre peu valorisé est assez simple. Il ne se pose pas la question de savoir s'il doit ou non se conformer et il est peu sensible aux pressions sociales qui agissent sur lui. Par ailleurs, il est probablement motivé par le désir de voir le

groupe gagner car il espère qu'il en retirera un avantage personnel. Son comportement est donc motivé, en grande partie, par une seule considération, celle de porter le jugement exact. En conséquence, le membre peu valorisé est vraisemblablement plus réceptif aux indices apportés par la tâche et se conformera très peu aux normes du groupe.

Nous devons clarifier une implication manifeste des résultats et de l'interprétation que nous venons de soumettre à discussion. Dans une situation où les normes de groupe ne sont pas en accord avec la réalité et mènent à des conclusions erronées, il est assez évident que le fait de s'y conformer se fait au détriment du groupe. Dans de telles circonstances, un groupe peu valorisé par ses membres s'adaptera probablement mieux à la réalité qu'un groupe hautement valorisé. Le groupe qui a peu de pouvoir sur ses membres peut avoir, dans ces circonstances particulières, une capacité de survie plus grande qu'un groupe très puissant. Dans cette étude, l'ensemble de circonstances particulières pour lesquelles [330] cette généralisation est valable a été créé expérimentalement. Le problème posé par le développement de ces conditions au cours de la vie spontanée du groupe est fascinant pour toute étude, sur le terrain, de petits groupes.

Résumé

On fit une recherche sur la conformité à la norme d'un groupe, dans une situation où la conformité est préjudiciable à la réussite du groupe, à cause d'une incompatibilité entre la norme et la réalité. On fit l'hypothèse selon laquelle, dans de telles conditions, les membres qui se sentent hautement acceptés par leurs collègues se conformeront moins que les membres qui se sentent peu acceptés. La comparaison entre des sujets qui participèrent à deux conditions expérimentales, ayant pour but d'induire des sentiments d'acceptation différents, ne réussit pas à confirmer l'hypothèse. Toutefois, une évidence tendant à la confirmer fut donnée par la relation entre la conformité et l'acceptabilité effective de l'individu telle qu'elle est jugée par les autres. Parmi les personnes qui placent à un niveau élevé de valeur leur appartenance à un groupe, ceux que l'on juge hautement acceptables en tant que

co-équipiers avaient plus de chances de dévier de la norme que ceux qui ne sont pas considérés comme étant très acceptables.

Comme dans des études précédentes, nous avons trouvé que la valeur de l'appartenance au groupe est en corrélation positive avec la conformité. Toutefois, la variabilité de la conformité était plus grande pour les membres hautement valorisés que pour ceux qui l'étaient peu. Ceci fut interprété en termes de conflit que les membres hautement valorisés durent expérimenter du fait qu'ils étaient motivés à la fois par le désir de se conformer à la norme et par celui d'aider le groupe à réussir en répondant à des stimuli physiques incompatibles avec celle-ci.

Traduit par Dominique O'Connell

Références

BACK K. *Social pressure in informal groups*. New York, Harper and Bros, 1950.

DALTON M. « The industrial 'rate-buster' : A characterization. » *Applied Anthropology*, Winchester, 1948, 5-18.

FESTINGER R. L., SCHACHTER S., BACK K. *Social pressures in informal groups*. New York, Harper and Bros, 1950.

FESTINGER L., THIBAUT J. « Interpersonal communication and small groups. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1951, 46, 92-99.

HOVLAND C. I., JANIS I. L., KELLEY H. H. *Communication and persuasion*. New Haven, Yale Univ. Press, 1953, 149-154.

[351]

JACKSON J. *Analysis of interpersonal relations in a formal organization*. Thèse de doctorat non publiée. Université de Michigan, 1952. Compte rendu in : CARTWRIGHT D. P., ZANDER A.F. (eds.). *Group dynamics*. Row, Peterson, 1953, 424.

KELLEY H. H., VOLKART E. H. « The resistance to change of group-anchored attitudes. » *American Sociol. Rev.*, 1952, 17, 453-465.

LIPPITT R., POLANSKY N., ROSEN S. « The dynamics of power. » *Human Relations*, 1952, 5 (1), 37-64.

NEWCOMB T. M. *Personality and social change*. New York, Dryden, 1943.

SCHACHTER S. « Deviation, rejection and communication. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1951, 46, 190-207.

[333]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Troisième partie : Influence sociale

22

“Compétence et conformité
dans l'acceptation d'influence.” *

Par **EDWIN P. HOLLANDER**

Traduit par Françoise Cavaterra

[Retour à la table des matières](#)

Quand un membre influence les autres membres de son groupe, c'est souvent parce qu'il est compétent dans une tâche importante de ce groupe. Un membre peut en effet montrer une telle compétence par

* Version française de l'article « Competence and conformity in the acceptance of influence ». *Journal of Abnormal Social Psychology*, 1960, 61, 361-365. Publié avec l'autorisation de l'American Psychological Association.

Cet article est basé sur une étude effectuée sous contrat O.N.R. 1894 (00), alors que l'auteur était à l'Institut de Technologie de Carnegie. Les vues exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles du Département de la Marine.

Nous remercions H. Edwin Titus pour son efficace collaboration dans cette recherche.

Une partie de cet article a été rapportée au symposium sur les « Conceptions récentes sur les processus d'influence et d'autorité », tenu sous les auspices de la 8 Division, à la Convention de l'American Psychological Association, 1959.

des actes individuels, qui s'avèrent ensuite atteindre les objectifs du groupe (Carter, 1954). Des besoins de situation plus spécifiques peuvent diversement favoriser son impact, plaider en sa faveur, c'est ce que Bales et Slater (1955) appellent la tâche du « spécialiste ». Une condition supplémentaire est nécessaire pour que le groupe accepte cette influence, c'est qu'il y ait adhésion visible de ce membre aux conduites normatives et aux attitudes de son groupe. Sa capacité à se conformer aux attentes sert à soutenir son éligibilité, c'est ce que Brown (1936) appelle la « caractéristique d'appartenance au groupe ».

Une personne qui se montre à la fois compétente et conformiste devrait éventuellement atteindre un seuil par lequel il deviendrait valable aux yeux des autres qu'elle exerce de l'influence ; et pour peu que ses revendications soient acceptées, elle deviendrait un leader. Il est cependant nécessaire de tenir compte de la « non-conformité » que les leaders manifestent quand ils innovent et altèrent les normes d'un groupe. Certains changements doivent donc se produire au niveau des attentes [334] que l'on projette sur un individu selon qu'il cherche à gagner un statut ou bien simplement à le maintenir.

Ce processus a été récemment étudié dans un modèle théorique sur l'émergence du statut (Hollander, 1958). Il met en relief le fait qu'une conduite perçue comme non conformiste par un membre du groupe puisse être perçue différemment par un autre membre. De telles différenciations se produisent en fonction des statuts conçus comme une accumulation d'impressions positives appelées l'« orientation idiosyncrasique ». Une personne gagne du crédit, c'est-à-dire s'élève dans son statut, en montrant qu'elle est compétente et qu'elle se conforme à ce qu'on attend d'elle à un moment donné. Éventuellement son crédit lui permet plus impunément de ne pas se conformer ⁶⁵. Du reste, elle sera ensuite soumise à de nouvelles attentes qui dirigeront l'affirmation de son influence. Donc, soit par manque de motivation, soit par mauvaise perception, l'incapacité d'innover peut mener à une perte de statut ⁶⁶.

⁶⁵ Ceci est une formulation plus récente d'une observation faite il y a longtemps sur la liberté dont disposent les leaders (Homans, 1950, p. 416). Elle est plus longuement élaborée chez Hollander (1959).

⁶⁶ Cette proposition est consistante avec diverses découvertes sur la plus grande sensibilité de la perception sociale des leaders (Chowdhry, Newcomb, 1952).

On peut facilement prévoir que, dans des groupes orientés vers des tâches précises, un membre qui montrera de la compétence pour la tâche en question devra, avec le temps, gagner en influence. Mais s'il ne se conforme pas aux règles convenues, on observera l'effet inverse. Ainsi, la relation séquentielle entre compétence et non-conformité est-elle particulièrement critique.

D'après le modèle, il suit qu'avec un niveau de compétence manifeste relativement constant, l'influence d'une personne qui ne se conforme pas dès le début de l'interaction doit être moindre que celle d'une personne qui ne se conforme pas en fin d'interaction. En fait, on prédit, dans le deuxième cas, un renversement de l'effet. Dès qu'un membre a gagné du crédit, sa non-conformité servira à confirmer ou à signaler son type de statut, et donc son pouvoir. En conséquence, on peut faire l'hypothèse que, pour des tâches exigeant des compétences de degrés équivalents, un participant devrait obtenir une plus grande acceptation de son influence quand il s'est, dans le passé, déjà conformé aux règles et qu'il ne s'y conforme plus actuellement, plutôt que quand la non-conformité précède la conformité.

Méthode expérimentale

Douze groupes, composés chacun de quatre sujets masculins, sont engagés dans une tâche comprenant quinze essais. On demande, pour [335] chaque essai, un choix de groupe parmi les différentes alternatives d'une matrice 7 x 7 (voir fig. 1). Dans chaque groupe le cinquième membre est un compère : ses réponses sont programmées à l'avance de telle façon qu'elles soient exactes à tous les essais sauf à quatre, c'est-à-dire aux essais 2, 3, 6 et 12, ce qui reflète donc une grande compétence pour la tâche.

	Vert	Rouge	Bleu	Jaune	Marron	Orange	Noir
Able	- 1	- 12	+ 5	- 1	- 2	+ 15	- 4
Baker	+ 10	- 1	- 2	- 7	+ 4	- 3	- 1
Charlie	- 5	+ 5	- 3	+ 3	- 11	- 1	+ 12
Dog	+ 5	- 7	+ 10	- 2	- 5	+ 1	- 2
Easy	- 4	- 1	- 1	+ 1	+ 13	- 10	+ 2
Fox	- 6	+ 15	- 5	- 1	- 3	- 1	+ 1
George	- 1	- 1	- 2	+ 10	+ 4	- 2	- 8

Fig. 1. Matrice utilisée dans la tâche du groupe.

Toutes les interactions entre les participants se font par microphones et écouteurs dans des cabines. On donne aux sujets des numéros de 1 à 5, pour communiquer entre eux. La manipulation centrale porte sur la non-conformité du compère aux procédures préalablement établies par chaque groupe au cours d'une discussion pré-expérimentale. Si l'on divise les quinze essais en trois zones, - début-milieu-fin - de cinq essais chacune, on y applique six traitements différents : non-conformité tout le temps, non-conformité pour les deux premières zones, pour la première zone seulement, pour les deux dernières, seulement pour la dernière, et un témoin, sans conformité. Afin de tester les effets des positions possibles, dans certains groupes, le compère occupe la position numéro 5, et dans d'autres la position numéro 4. L'influence du compère se produit toutes les fois que le groupe accepte sa réponse (essais critiques).

Sujets

Quarante-huit sujets tous « juniors » au collège de Science et Mécanique de l'Institut de Technologie de Carnegie ont participé à cette expérience. On les informe qu'ils prendront part à une étude de résolu-

tion de problème en groupes. On a pris soin en composant les douze groupes d'éviter, soit de placer ensemble des gens qui se connaissent, soit de faire connaître à l'avance les participants. On n'a donc pas utilisé deux sujets de la même classe pour un même groupe et les sujets s'inscrivaient à des moments différents dans des pièces séparées. Quand un sujet arrivait dans la salle du laboratoire où se déroulait l'expérience, on l'avait [336] tenu à l'écart et les autres ne connaissaient pas son identité. Les sujets ne se voyaient pas pendant toute la procédure et ne se désignaient jamais par leur nom.

Instructions et matériel

Une fois assis et les numéros assignés, on donne à chaque sujet une feuille avec les instructions et la matrice à utiliser pour la tâche. Ces instructions sont divisées en deux parties, chacune est relue à voix haute pour chaque sujet individuellement, et ensuite au groupe entier lors de la formation du réseau de communication. La première partie insiste pour que les sujets s'identifient par leur numéro (ex. : « Ici station 3 ») avant de parler et pour qu'ils n'emploient ni noms ni autres références pour s'identifier. La deuxième partie les informe sur la procédure à utiliser en insistant sur l'aspect compétitif autour d'un « système » et l'établissement des normes de la procédure. On lisait comme suit :

1) Vous allez travailler avec d'autres personnes sur un problème comprenant une matrice avec des valeurs « plus » et « moins ». Chacun d'entre vous a la même matrice devant lui. Le but est d'amasser le maximum d'unités « plus » et d'éviter les unités « moins ». Chaque unité vaut un point pour le groupe ; le groupe commence avec une mise de deux cents unités. Vous ne pouvez donc perdre votre propre argent. Il y aura quinze essais en tout.

2) Pour chaque essai, la tâche demandée est la suivante : le groupe doit se mettre d'accord sur une rangée, appelée Able, Barker, Charlie, etc., qui semble avoir une valeur stratégique. Une fois que le groupe se sera prononcé sur la rangée, l'expérimentateur annoncera la couleur de la colonne pour cet essai. Les cases qui sont à l'intersection indi-

quent le gain suivant l'annonce. Il y aura ensuite trente secondes de silence, pendant lesquelles les membres du groupe pourront penser individuellement sur la meilleure stratégie à prendre pour l'essai suivant, selon leur conception du système ; remarquons qu'il y a plusieurs approximations du système, malgré sa composition sous-jacente assez complexe.

3) Au début de chaque essai, les participants doivent, un par un et dans un ordre précis, rapporter ce qu'ils estiment être le meilleur choix de rangée pour l'essai suivant. Les membres peuvent « passer » trois fois, mais doivent à la fin annoncer un choix. Ensuite, les groupes auront trois minutes à chaque essai pour discuter et se mettre d'accord ; l'accord se fera soit à la majorité, soit à l'unanimité. Si la décision n'est pas prise au bout de ce laps de temps, le groupe perd cinq unités.

4) Avant de commencer les essais, le groupe aura cinq minutes pour discuter les points suivants :

a) l'ordre des rapports ;

[337]

b) comment déterminer le choix du groupe pour un essai donné ;

c) comment partager l'argent à la fin.

Ces décisions peuvent toujours être remises en question, si le groupe en a le temps et peut se mettre d'accord. Après le quinzième essai, les membres du groupe disposent de cinq minutes encore pour vérifier leur décision. Ensuite, on enlève les écouteurs, mais les participants restent assis pour des instructions supplémentaires et pour le paiement individuel.

Matériel et procédure

On a construit spécialement pour cette étude une matrice, tâche ambiguë mais plausible dans laquelle les alternatives étaient légèrement différentes les unes des autres⁶⁷. Le nombre de colonnes et de rangées était choisi de façon à élargir la marge des possibilités au-delà du nombre des participants, tout en restant compréhensible. Le fait que les rangées soient inégales en somme algébrique semble moins important dans le choix que le nombre de valeurs positives et négatives dans chacune d'elles.

Tout compte fait, la matrice convenait parfaitement au besoin d'ambiguïté de la discussion, du conflit, du renforcement immédiat, et permettait une manipulation rapide pour l'expérimentateur.

Le compère, opérant en position 4 ou 5, suggère à chaque essai un choix différent de celui proposé par les autres ; ceci est programmé à l'avance mais susceptible de modification selon les besoins. Comme les sujets perçoivent différemment les alternatives, sa conduite n'était pas insolite, surtout pendant les premiers essais. Dans les onze essais où le choix de la rangée par le compère est « juste », l'expérimentateur donnait la couleur qui apportait le plus grand gain, alors que par ailleurs, un choix similaire fait par un autre sujet ne l'apportait pas. Si sa recommandation avait été suivie par le groupe, le gain était accru pour cet essai.

Les cinq minutes de discussion préliminaire servent à créer des attentes sur la procédure, à partir desquelles le compère pourra dévier. Quant à l'ordre des réponses, la décision s'est vite fixée sur les numéros assignés aux participants. Dans chaque groupe en dépit de variantes mineures, la loi de la majorité simple a été adoptée. Pour ce qui est des gains, C'est la répartition égale qui a prévalu, avec parfois la condition que ce problème serait de nouveau abordé à la fin.

Dans la zone appelant la non-conformité, le compère transgresse ces procédures. Il change son tour de parole, met en cause la règle

⁶⁷ La matrice est une adaptation, au moins dans l'esprit, d'une autre, plus petite, utilisée avec succès par Moore et Berkowitz (1956).

[338] majoritaire et donne des recommandations peu supportables (quoique non violentes) par rapport à celles que font les autres. Ces manifestations se produisent à la fréquence approximative d'au moins une par essai, avec une moyenne maximale de deux. Ainsi il devait donner son choix après qu'une personne ait parlé et avant que la suivante puisse le faire. Quand il y a des silences pendant un essai, il doit faire remarquer à haute voix que la loi de la majorité ne marche peut-être pas si bien, il doit aussi manifester peu d'enthousiasme pour le choix présenté par les différents membres. De peur de perdre son crédit et que sa conduite ne devienne caricaturale, il choisit avec soin les moments où il interviendra et garde une expression de spontanéité évidente ⁶⁸.

Résultats et discussion

On a montré que la tâche présentait de l'intérêt pour les sujets. On a beaucoup parlé du « système » et aussi beaucoup fouillé ses bases, sans doute du fait que les sujets avaient un certain passé universitaire. Une fois rendues, les matrices étaient couvertes de diagrammes, de notes et de calculs. Bien que sans signification, les tentatives d'explication du raisonnement du compère ont été prises au sérieux, d'autant plus peut-être qu'il y avait la contrainte temporelle, ses invectives à la « rotation » et le « changement de bloc ». Le compère n'a jamais, de toute façon, prétendu avoir en main le système complet. Il a retardé sa réponse à partir du sixième essai pour suggérer un meilleur choix face aux alternatives conflictuelles ; les quatre essais où il avait tort étaient séparés de manière à montrer une amélioration progressive, mais pas une perfection totale.

Plus probant est cependant le fait qu'il n'y a aucune manifestation de doute quant à l'authenticité du compère. Les autres semblent croire qu'il est un des leurs, qu'il « fait craquer » le système. La discussion post-interaction l'a pleinement vérifiée.

Comme toutes les interactions étaient enregistrées, il a été possible de calculer un indice d'acceptation de l'influence ; cet indice est repré-

⁶⁸ La même personne, H. E. Titus, était compère tout au long de l'expérience.

senté par la fréquence d'essais où les solutions recommandées par le compère sont suivies.

Le tableau I permet de distinguer les effets de trois variables majeures. L'analyse est présentée par zones (Z) d'essais et en fonction, de la non conformité du compère (NC) dans la zone actuelle et la zone qui la précédait ⁶⁹.

[339]

TABLEAU 1.
Nombre moyen d'essais où un groupe
accepte la solution recommandée par le compère

Conformité préalable du compère	Zone 1 (essais 1 à 5)		Zone II (essais 6 à 10)		Zone III (essais 11 à 15)	
	NC ^a	C	NC	C	NC	C
« Avec »	1.67	-	3.25	3.00	4.00	5.00
Non conformité de procédure dans la zone immédiatement précédente	6 ^b		4	2	4	2
« Sans »	-	2.00	5.00	3.75	5.00	4.75
Non conformité de procédure dans la zone immédiatement précédente		6	2	4	2	4

⁶⁹ Pour la zone 1, la « zone passée » se réfère à la période de discussion. S'il devait ne pas se conformer pendant cette période, le compère devait remettre en question la loi de la majorité et suggérer que l'on attende la fin de l'expérience pour décider du partage des fonds, plutôt que d'accepter le partage égal.

Analyse de variance

Source de variation	Somme des carrés	d.l.	Carrés moyens	F
Non conformité en cours	.20	1	.200	-
Zones	47.05	2	23.525	35.01 ^d
Non conformité passée	3.36	1	3.360	5.00 ^e
Int : NC en cours x Z	1.22	2	.610	-
Int : NC en cours x NC passée	13.52	1	13.520	20.12 ^d
Int : Z x NC passée	.72	2	.360	-
Int : NC encours X Z X NC passée	4.11	2	2.055	3.06
Résidu	16.12	24	.672	
Total	86.30	35		

- a) Le compère a montré de la non-conformité de procédure dans les essais de cette zone.
- b) Indique le nombre de groupes sur lequel la case est basée.
- c) $p < .05$.
- d) $p < .001$.

Les moyennes données dans chaque case indiquent le nombre d'essais, en dehors de cinq par zone, où le choix du groupe a été celui du compère. Par une épreuve de χ^2 , on a trouvé que l'effet de position n'était pas significatif, nous l'avons à cause de cela omis dans l'analyse de variance. Le F obtenu par zone est significatif, donc en accord avec les prédictions. [340] Il révèle que l'effet continu de la compé-

tence à la tâche augmente l'acceptation du choix fait par le compère ; on peut voir que les moyennes augmentent dans les différentes zones. La non-conformité en cours n'entraîne aucun effet significatif, la non-conformité antérieure en a un par contre. Si l'on regarde le tableau horizontalement, on trouve que les moyennes pour « sans » NC passée dépassent les moyennes pour « avec » NC passée dans tous les cas sauf un. Quant à l'interaction significative entre NC passée et en cours, on note que la combinaison « sans-sans » a une séquence (2.00, 3.75, 4.75) d'une plus grande valeur persistante que celle de la combinaison « avec-avec » (1.67, 3.25, 4.00) ; cela aussi est conforme à la prévision. Enfin la valeur maximale de 5.00 dans la zone II pour la combinaison « sans » NC passée mais « avec » NC en cours, confirme l'hypothèse clé du modèle, du moins à l'intérieur du contexte des grandeurs relatives ; on trouve aussi la même valeur dans la zone III pour une combinaison identique ; on lit encore une fois 5.00, mais pour la combinaison inverse, cependant, il est difficile de séparer les effets pour les interpréter. On a trouvé une grande consistance avec les données post-interaction. Pour l'item « sur la plus grande contribution à l'activité du groupe », 44 sur 48 sujets ont rangé le compère en premier ; pour l'item « influence sur les décisions du groupe », 45 sur 48 sujets l'ont placé en premier. Deux éléments tendent à renforcer ce résultat : les participants devaient classer par écrit et individuellement les autres membres selon leur numéro, il s'agissait donc d'un rappel ; la polarité de leurs réponses se reflète à travers les six traitements, en dépit des différences significatives entre eux dans l'acceptation actuelle de l'influence. Il est clair que le compère a un impact important, mais il est clair aussi que cet impact dépend de la programmation de sa non-conformité dans le temps.

Les résultats concordent avec les prédictions faites à partir du modèle. La variable opérationnelle pour mesurer l'acceptation de l'influence était limitée à la tâche elle-même, cependant les éléments hors tâche vont dans le même sens. Les résultats confirment donc le développement d'impressions différentielles, même quand le comportement interpersonnel est limité.

Quelques données clairement suggestives quoique non quantifiées valent d'être mentionnées. Par exemple, quand le compère devient non conformiste « après » la première zone, sa conduite est acceptée avec un minimum de discussion ; à la troisième zone, sa suggestion dénon-

çant la loi majoritaire marque son choix. Si son crédit était déjà important, le fait d'interrompre les gens, alors que ce n'est pas son tour, non seulement ne gêne pas mais est repris par les autres. Des effets très différents peuvent être mis en relief quand le compère montre un comportement non conformiste dès le début ; notamment des commentaires de censure tels que : « Ce n'est pas ce que nous avons convenu à cinq. »

[341]

Les résultats indiquent clairement l'élément stochastique de l'interaction sociale et ses conséquences quant au changement perceptif. Le fait que ces effets sont produits même en un temps relativement court est particulièrement intéressant.

Résumé

On a conduit une étude pour tester les relations entre la compétence dans une tâche de groupe et la conformité ou non-conformité aux normes de procédure, comme déterminant la capacité d'un individu à influencer les autres membres du groupe. Les données ont été recueillies sur douze groupes engagés dans une tâche de résolution de problème dans des conditions contrôlées. Chaque groupe comprenait cinq membres, dont l'un était un compère qui montrait un degré de compétence élevé dans les 15 essais. Sa non-conformité aux normes du groupe concernant la procédure était introduite à divers moments : au début, au milieu et à la fin de la séquence des essais. L'influence était mesurée par le nombre d'essais (par zone ou pour toute la séquence) pour lesquels la solution proposée par le compère était acceptée comme choix du groupe. L'effet majeur trouvé est l'accroissement significatif de son influence à mesure que progressent les essais, sans doute en raison des évidences successives de sa compétence. La conformité passée du compère est positivement et significativement : liée à l'acceptation de son influence, et l'interaction entre la non-conformité passée et celle en cours est significative et se trouve reflétée par une grande influence dans les groupes où le compère s'est conformé au début de la séquence mais non par la suite.

Tous les résultats sont étroitement conformes aux prédictions faites à partir du modèle du « crédit idiosyncrasique » de la conformité et du statut.

Traduit par Françoise Cavaterra

Références

BALES R. F., SLATER P. E. « Role differentiation in small decision-making groups. » In : PARSONS T., BALES R. F. et al. (eds). *Family, socialization, and interaction process*. Glencoe, Ill., Free Press, 1955.

BROWN J.F. *Psychology and the social order*. New York, McGraw-Hill, 1936.

CARTER L. F. « Recording and evaluating the performance of individuals as members of small groups. » *Personnel Psychol.*, 1954, 7, 477-484.

CHOWDHRY K., NEWCOMB T. M. « The relative abilities of leaders and non-leaders to estimate opinions of their own groups. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1952, 47, 51-57.

[342]

HOLLANDER E.P. « Conformity, status, and idiosyncrasy credit. » *Psychol. Rev.*, 1958, 65, 117-127.

HOLLANDER E. P. « Some points of reinterpretation regarding social conformity. » *Soc. Rev.*, 1959, 7, 159-168.

HOMANS G.C. *The human group*. New York, Harcourt, Brace, 1950.

MOORE O. K., BERKOWITZ M.I. « Problem solving and social interaction. » *ONR. Tech. Rep.*, 1956, n° 1. (Contract Nonr-609 (16), Yale University Department of *Sociology*.)

[343]

Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Troisième partie : Influence sociale

23

“Le style de comportement
d'une minorité et son influence
sur les réponses d'une majorité.” *

Par **CLAUDE FAUCHEUX/ SERGE MOSCOVICI**

L'innovation en tant que processus
d'influence sociale **

Les trois modalités d'influence sociale

[Retour à la table des matières](#)

Le processus d'influence est un processus central en psychologie sociale. Du point de vue psychologique, il se rapporte à la transformation que subissent les mécanismes généraux du jugement, de la perception, de la mémoire, lorsqu'ils apparaissent comme les résultats des interactions de deux sujets, de deux groupes, etc., eu égard à un objet

* Article paru dans le *Bulletin du C.E.R.P.*, 1967, 16, 4, 337-360.

** Mlle Naffrechoux nous a aidés, très efficacement, au dépouillement et à l'analyse des données expérimentales.

ou à un stimulus commun. L'appréciation du déplacement d'un point lumineux dans l'obscurité, la comparaison de la longueur d'une ligne à une longueur-étalon, ou le dénombrement d'une série de points, s'ils ont lieu dans un contexte social, traduisent davantage les lois de la pression que les individus exercent les uns sur les autres que les lois de la dynamique perceptive, cognitive, ou mnémonique. En fait, la spécificité de chacune de ces grandes fonctions s'estompe : elles se présentent toutes comme des formes particulières d'influence.

Du point de vue sociologique, le processus a trait à l'établissement de relations à l'intérieur des groupes et entre les groupes, à l'élaboration de normes communes et à la socialisation des individus. Mais il concerne aussi les conflits qui se développent dans le cadre d'un groupe et entre les groupes, ou la transformation des règles et des échelles de jugement collectives. Bref, l'influence représente une des voies essentielles par lesquelles s'établissent des rapports et des codes propres à un système social. Nous insistons sur son rôle en psychologie sociale et sur l'éventail des problèmes qu'elle embrasse :

[344]

a) Pour rappeler qu'il s'agit d'un processus fondamental dont les lois ne sautaient se ramener à celles d'autres mécanismes censés être plus généraux (jugement, apprentissage) ni être expliquées, comme on le croit (Sherif, 1935 ; Montmollin, 1965 ; Mausner, 1954), à partir de l'analyse de ces derniers ;

b) Pour montrer qu'il ne suffit pas de se référer à une conception de la nature humaine (Asch, 1956), mais que l'influence renvoie à des phénomènes sociaux concrets ;

c) Pour noter enfin que, à l'encontre de ce que l'on croit généralement, elle n'aboutit pas seulement à instituer des uniformités sociales : la modification de ces uniformités s'inscrit aussi parmi ses effets. En d'autres termes, l'assimilation, courante dans la littérature spécialisée (Hollander, Willis, 1966), du processus d'influence au processus de conformité ne nous paraît pas correspondre à la réalité. Elle considère l'individu uniquement pour autant qu'il se pose la question : « Dois-je suivre le groupe ou la majorité ? ». Toutefois, l'individu se pose sou-

vent la question inverse : « Comment faire pour que la majorité ou le groupe me suive, épouse mon point de vue ? ».

La multiplicité de ces interrogations plaide contre l'identification décrite. Sans recourir à un examen conceptuel trop poussé, et sans entrer dans les détails, on peut distinguer trois modalités d'influence : la normalisation, la conformité et l'innovation.

1. La *normalisation* exprime la pression qui s'exerce au cours d'une interaction en vue d'adopter une échelle acceptable par tous les individus, ou d'accepter une position voisine sur cette échelle. On peut dire que le but de cette pression est, d'une part, la convergence des opinions, et, d'autre part, l'adhésion à un compromis. Les différences antérieures à l'interaction s'estompent, d'où un nivellement ; et le consensus ou le compromis constituent, ultérieurement, le contexte ou le cadre de référence à partir desquels seront estimés tout stimulus inédit, toute figure nouvelle. La condition nécessaire pour que s'exerce cette forme d'influence est l'équivalence des partenaires du point de vue du statut ou des ressources (pouvoir, compétence, etc.). La condition suffisante est l'absence - de la part des individus ou des sous-groupes - d'une préférence trop marquée pour une position sur une échelle de jugement ou d'utilité. Après les expériences exploratoires de Jennes (1932), l'étude classique de Sherif (1935) a inspiré la plupart des recherches sur la normalisation. Comme on le sait, Sherif a employé le phénomène autocinétique en tant que source de stimulation. Le paradigme de base a les traits suivants :

- La tâche ne permet pas la formulation d'une réponse correcte. Le point lumineux fixe dans une chambre noire, en l'absence d'autres repères, paraît se mouvoir, et chaque individu répond en fonction de l'illusion qu'il éprouve.

[345]

- On donne une longue série d'estimations du « déplacement » du point lumineux.

- La communication des jugements est la seule interaction permise entre les sujets.
- La contrainte sociale n'apparaît pas comme étant intentionnelle. Cette contrainte naît uniquement de la différence observée par chaque sujet entre sa propre réponse et celle des autres, à propos d'un objet commun.

Sherif et ceux qui, à sa suite, ont fait des expériences à l'aide de ce paradigme, ont toujours trouvé une tendance constante du jugement des sujets à converger vers des valeurs communes. Le consensus ainsi obtenu représente un effacement des différences, un nivellement, car les individus établissent d'abord une norme personnelle quant au déplacement du point lumineux, et ensuite, lorsqu'ils apprécient ensemble ce déplacement, ils renoncent à leurs normes personnelles, quel que soit l'écart entre eux, pour constituer une norme nouvelle, collective. Celle-ci est en quelque sorte la moyenne de celles-là. Que la normalisation ait lieu par compromis, par effacement des jugements extrêmes, on le voit dans une série d'expériences, également classiques, de F. Allport (1924). Au cours d'une épreuve de jugement de poids, il observe qu'un sujet, en présence d'autres individus, sous-estime les poids les plus lourds et surestime les poids les plus légers. De même, dans des conditions analogues, un sujet juge les odeurs agréables comme moins agréables et les odeurs désagréables comme moins désagréables qu'elles ne le sont en réalité. Ainsi, l'interférence de l'assistance a pour conséquence l'élimination des réponses extrêmes et l'émission de réponses qui, en sous-estimant les propriétés d'un stimulus, peuvent servir de point de rencontre à tous et réduisent le risque pour chacun de se voir démenti par le jugement des autres.

Pour nous conformer à une tradition répandue dans toutes les sciences et simplifier le discours, nous appellerons cet effet, caractéristique de la normalisation en tant que modalité d'influence, l'effet Sherif. De nombreuses expériences ont démontré sa généralité.

2. Le *conformisme* définit le comportement d'un individu ou d'un sous-groupe qui est déterminé par la règle d'un groupe ou d'une autorité ce à quoi ils s'attendent et qui a pour conséquence d'accroître la

concordance des opinions, des jugements entre l'individu ou le sous-groupe d'un côté et le groupe de l'autre. Elle peut apparaître comme une soumission purement extérieure, instrumentale (Beloff, 1958 ; Jones, 1965) de la réponse individuelle à la réponse moyenne ou modale du groupe, ou comme une véritable adhésion de l'individu à la norme collective. De toute façon, la pression à la conformité suppose, d'un côté, une majorité et, de l'autre côté, une minorité, une différence de statut ou de ressources entre les deux termes de l'interaction sociale. Corrélativement, [346] on doit faire l'hypothèse que la majorité est nettement attachée à la règle, au code qu'elle veut imposer à la minorité ou vers lequel la minorité se sent attirée. La fonction de cette modalité d'influence est de réduire les déviations possibles, de faire partager par chacun les buts et les critères de conduite de l'ensemble. Par des sanctions appropriées, en échange des satisfactions désirées, individus ou sous-groupes sont amenés à renoncer à une série d'alternatives existant dans le champ psycho-social en ne conservant que celles dont les termes sont acceptés ou approuvés par la majorité. L'effet qui a suscité le plus d'intérêt et qui a illustré de la manière la plus frappante la répercussion des forces tendant à établir un conformisme est, sans conteste, l'effet Asch. On en connaît la réalisation expérimentale : un groupe de sujets qui donne des réponses erronées à propos d'un stimulus parfaitement structuré (des lignes droites de longueur inégale) induit un individu à donner une réponse également erronée, bien qu'elle contredise sa propre perception. Le paradigme utilisé pour produire la conformité (Allen, 1965) est différent de celui que nous avons décrit à propos de la normalisation. Plus précisément, on note que :

- La tâche comporte une réponse correcte (mais elle pourrait être seulement modale ou moyenne).
- Il existe un écart notable entre la réponse du groupe et la réponse de l'individu qui est isolé.
- La communication des jugements est la seule interaction permise entre la majorité et l'individu minoritaire.
- La contrainte sociale n'apparaît pas comme étant intentionnelle. Cette contrainte transparaît uniquement à travers l'écart de jugement qui sépare la majorité de la minorité.

Les expériences de Deutsch et Gérard (1955), Thibaut et Strickland (1956) ont montré que la tendance à la conformité est augmentée si on renforce la dépendance des individus par rapport au groupe. D'autres expériences ont prouvé que cette tendance peut être affaiblie si on diminue la dépendance, soit en mettant en question les aptitudes des membres majoritaires du groupe, la correction de leur jugement ou l'unanimité qui y règne, soit en renforçant la confiance que le sujet a dans ses propres réponses (Kelman, 1950 ; Kelley, Lamb, 1957).

Aucune d'entre elles, bien qu'on eût souhaité montrer l'inverse, n'a réussi à contester la validité de l'effet indiqué. Au contraire, poursuivant la ligne de recherches inaugurée par Asch, Milgram (1963) a pu fournir un exemple extrême de conformisme. Il a notamment montré que des personnes ordinaires, introduites dans un laboratoire de psychologie, peuvent être induites à infliger des souffrances considérables à un tiers.

3. *L'innovation* se réfère à la proposition et à l'adoption d'un modèle de réponse qui, soit rende caducs les règles ou les codes sociaux prédominants, [347] soit infléchisse dans sa direction la production de ces règles ou de ces codes sociaux. Bien entendu, toute innovation, toute influence qui conduit à la généraliser, supposent une minorité qui, à l'encontre de ce qui se passe à propos de la normalisation ou de la conformité, induit et détermine le comportement de la majorité. Nous le voyons dans la vie scientifique : une expérience nouvelle, une théorie nouvelle attire l'attention d'un petit groupe d'individus, se cristallise en un domaine, en une école, avant de devenir le savoir commun de toute la science. Il en est de même dans la politique, dans la mode, dans l'industrie ou dans l'art. On sait, par ailleurs, que pour innover il ne suffit pas qu'il y ait une différence perçue entre le modèle - la norme proposée - de la minorité et le modèle ou la norme de la majorité ; il faut également que la minorité soit résolue, c'est-à-dire manifeste une volonté, une certitude quant aux options prises. Parallèlement, elle provoque une certaine tension, en s'opposant à la pression à la conformité exercée sur elle, en témoignant de l'existence d'autres possibilités que celles offertes par l'action ou la pensée habituelles. L'influence d'une telle minorité tend consciemment à la modification

des uniformités sociales généralement acceptées. Malheureusement, nous ne pouvons pas dégager les traits d'un paradigme de recherche expérimentale ayant trait à l'innovation. Le problème qui se pose dès lors est de savoir pourquoi ce phénomène a été pratiquement ignoré, ou, ce qui revient au même, pourquoi les psychosociologues se sont intéressés exclusivement à la normalisation et au conformisme.

Le contrôle social et le changement social

Nous venons de le voir : l'étude de l'influence s'est entièrement identifiée avec l'étude de la normalisation d'abord, avec celle du conformisme ensuite. Les raisons de cet état de choses sont évidentes.

En premier lieu, il semble que les psychosociologues se soient contentés d'envisager une région relativement limitée du champ social. Les interactions sociales, les groupes auxquels ils se réfèrent habituellement sont marqués par la société de masse (anonymes, temporaires) ou par le milieu familial, industriel, scolaire, etc. Dans ces groupes, le consensus, la soumission aux normes, l'abandon des préférences nettes, le besoin d'approbation ou d'adhésion, serait les conditions d'une coexistence sans conflit. La pression à se conformer, à éviter les divergences, à instaurer la similitude, paraît indispensable à l'équilibre de chacun. Personne ne songe à nier l'importance de cet aspect de la vie sociale, des buts qui en découlent et des motivations qui les sous-tendent. Leur caractère partiel est néanmoins évident. Pour s'en apercevoir et en faire son profit, il aurait suffi de prendre en considération les milieux scientifiques ou les cercles artistiques, de jeter un regard [348] sur les mouvements politiques et les événements historiques les plus significatifs. Les valeurs d'originalité et de contestation y sont omniprésentes. Toutes les tentatives d'influence qui s'y développent ont pour objectif d'introduire une nouveauté et d'établir une différence. Le maintien du statu quo est jugé pernicieux ; la motivation principale n'est pas l'affiliation aux autres, ni le partage, à tout prix, des mêmes opinions et des mêmes codes. La modification des règles et des relations sociales y est une force motrice incontestable. Assurément, ces faits d'innovation sont moins fréquents que les faits de conformité : ils n'en sont pas moins décisifs dans notre société. Dès lors, il est difficile de prétendre toucher aux dimensions fondamenta-

les du comportement ou de la dynamique des groupes tout en ignorant ces faits.

En deuxième lieu, il faut mentionner l'optique qui a prévalu au sujet de la fonction et du résultat de l'influence sociale. Sans conteste, le processus d'influence sociale est étudié, saisi, pour autant qu'il permet et renforce le *contrôle social*, puisqu'on estime que c'est seulement « avec un contrôle social d'une sorte ou d'une autre que les individus accomplissent une action concertée et deviennent un groupe » (Hare, 1965, p. 23).

On se préoccupe, dès lors, de savoir comment les groupes sont susceptibles de conserver leur cohésion, comment la société, à travers les moyens de persuasion, assure les liens de soumission de ses parties, la convergence de celles-ci vers les positions normatives communes. La canalisation des attitudes et des comportements en vue d'objectifs déterminés par ceux qui ont le statut ou le pouvoir leur permettant de le faire, s'avère être au cœur de toute action d'influence. Les individus y sont appréhendés uniquement pour autant qu'ils sont mus par le désir de ressembler aux autres, d'être approuvés par les autres. Ne pas observer une tendance de ce genre est un signe de perversité, car, comme le notent Secord et Backmann (1964), « dans certains cas, de telles personnes peuvent même éprouver quelque satisfaction perverse à *ne pas* être acceptées par les autres » (p. 348)

Le contrôle social que le groupe exerce au moyen de la normalisation ou de la conformité vise à apaiser ce besoin de dépendance, à favoriser l'équilibre psychologique et à libérer du conflit.

Mais quand l'individu est-il disponible, quand recherche-t-il ce contrôle ? Lorsqu'il ne peut parvenir par lui-même à établir une relation stable avec son entourage. Normalement, une opinion, un jugement doivent pouvoir être vérifiés pour être valides et sous-tendre le comportement. Il existe cependant bien des cas où nous n'avons aucun moyen de vérifier par nous-mêmes qu'une opinion ou un jugement sont corrects. Un individu qui voit un point lumineux fixe se déplacer le perçoit ainsi parce qu'il est suffisamment éloigné, et parce qu'on a écarté d'autres indices qui, en fait, montreraient que le point ne se déplace pas. Devant [349] cette impossibilité et l'incertitude qui en résulte, de même que dans d'autres situations analogues, les individus ont recours au jugement des témoins, aux échelles de leur groupe, pour se

faire une opinion ou valider l'opinion approximative qu'ils ont émise. Force est, en l'occurrence, de se reposer sur les estimations des autres, de partager les mêmes valeurs, d'adopter les mêmes positions. Le processus d'influence s'exerce à cette occasion, soit au niveau de la sélection des propriétés du stimulus (influence informationnelle), soit au niveau de l'élaboration des réponses (influence normative) (Deutsch, Gérard, 1955). Son effet est d'éponger l'incertitude - le rapport entre incertitude et influence a été maintes fois prouvé (Rosenberg, 1963 ; Jackson, Saltzstein, 1958) - et de permettre aux individus de se contenter d'une *réalité sociale* là où ils ne peuvent pas se baser sur une *réalité physique* (Festinger, 1950). On voit clairement quels sont les fondements de cette conception. La réalité objective est du ressort de l'individu, de ses capacités sensorielles ou intellectuelles, car il n'a pas besoin, pour en définir les attributs, de la présence des autres. Lorsque cela n'est pas possible, ou lorsqu'il a des doutes concernant ces capacités, il se trouve dans l'obligation de recourir aux autres pour aboutir à une autre réalité, factice, conventionnelle. Donc, si du point de vue du groupe le contrôle social représente la recherche de l'uniformité, la pression à éliminer ce qui s'y oppose, du point de vue de l'individu la réalité sociale répond à la nécessité de substituer aux incertitudes concernant l'environnement physique le consensus rassurant de ses semblables.

La possibilité de ramener le comportement de tous les membres de la collectivité à une ligne de conduite conformiste, et la définition de toute non conformité, y compris l'innovation, comme déviation, sont les corollaires de cette manière d'envisager les rapports sociaux. Merton (1957) n'écrit-il pas justement : « La première forme de comportement déviationniste identifiée dans la typologie exposée au chapitre précédent était décrite en tant qu'innovation » (p. 176) ?

Mais on peut aller plus loin. Non seulement l'innovation ne pouvait pas être considérée comme un phénomène important dans ce contexte, elle était de plus considérée uniquement en tant que forme de contrôle social. Ce qui a conduit, soit à des constatations banales, soit à d'étranges paradoxes. On le voit dans les rares études qui ont été consacrées à l'innovation. Ziller et Behringer (1960) notamment ont montré qu'un individu minoritaire imposant ses solutions est jugé plus positivement, dans un questionnaire, que les autres individus, si le groupe a échoué et si cet individu minoritaire paraît compétent. Dans

une expérience souvent citée, Kelley et Shapiro (1954) se sont proposé d'analyser les répercussions de la déviation dans des situations où le contrôle social, le conformisme, sont nuisibles au groupe. Ils constatent que, lorsque la performance du groupe décroît parce que les membres du groupe hésitent [350] à s'écarter de la norme, ce sont les sujets les plus populaires, les mieux acceptés, qui prennent le risque de s'écarter de la norme et de changer le mode de réponse. Ici semble jouer l'ascendant affectif, les individus les moins dépendants étant en même temps les moins conformistes. L'expérience de Kelley et Shapiro démontre que l'adaptation d'un groupe à la réalité appelle le non-conformisme, sinon l'innovation ; mais elle présuppose que seuls les individus ayant un statut élevé sont capables de réaliser cette adaptation, du fait qu'ils sont plus aptes à se rendre indépendants de la norme. Ceci est en accord avec des faits bien connus, à savoir que les individus qui tendent à appartenir à des groupes supérieurs (Zeff, Iverson, 1966) ou les *leaders* (Harvey, Consalvi, 1960) sont à la fois moins conformistes et plus influents. Qu'est-ce à dire sinon que les individus susceptibles d'exercer le contrôle social sur les autres sont également capables de s'en libérer, et que celui qui a déjà une certaine influence peut en acquérir encore davantage ? Hollander (1958) a essayé de systématiser cette conception. Il avance l'hypothèse que chaque individu, dans un groupe, jouit d'un « crédit de particularisme » (*idiosyncrasy credit*) qui représente une accumulation de dispositions positives des autres envers lui. Plus ce crédit est grand, plus est grande la confiance que lui portent ses partenaires, et plus il peut se permettre de dévier, de se conduire sans tenir compte de la majorité. Cette métaphore fiduciaire dénote, symbolise le degré de dépendance (ou d'indépendance) qui résulte du degré de confiance que les membres du groupe s'accordent mutuellement. Dans une série d'expériences, Hollander a prouvé que l'individu qui, par sa compétence et sa conformité aux buts du groupe, a acquis beaucoup de « crédit de particularisme », peut se permettre de se conduire de manière non conformiste ou innovatrice. Il soutient aussi que, pour conserver son ascendant sur les autres membres, un tel individu est même obligé de recourir à un comportement non conformiste. Ainsi l'innovation ou le non-conformisme sont bien saisis dans le cadre du contrôle social recherché par les individus investis d'une autorité.

Les résultats de ces expériences, les hypothèses qui les sous-tendent paraissent être en contradiction avec d'autres expériences et avec l'opinion reçue suivant laquelle les *leaders* doivent généralement être plus près des normes du groupe que les autres membres. Pour concilier les deux points de vue, Hollander (1960) s'est efforcé de prouver qu'il s'agit là d'un phénomène temporel. Un individu doit commencer par être conformiste, atteindre un statut élevé, établir une position de domination ou devenir populaire. C'est seulement ensuite qu'il peut introduire des changements, s'écarter de la norme, en proportion de la dépendance qu'il a imposée ou de la compétence qui lui est reconnue.

L'ensemble de ces recherches présuppose que la minorité peut exercer une influence sur la majorité, à condition d'avoir du pouvoir ou des [351] ressources (une compétence, par exemple). Le *leader* est non conformiste ou novateur uniquement pour autant qu'il facilite l'adaptation du groupe et sauvegarde, pour ainsi dire, son prestige ou justifie la confiance que les autres ont mise en lui : il ne brave jamais la majorité. Bien plus, il la suit d'abord pour pouvoir en être suivi ensuite. Comme l'écrit Homans (1961) : « Se laisser influencer par les autres est le prix que l'on paie pour pouvoir exercer une influence sur eux » (p. 286).

On voit les conséquences paradoxales d'une telle conception. Premièrement, toute innovation est le résultat d'un compromis et les plus grands innovateurs sont aussi les conformistes les plus habiles. Il faut cependant remarquer que l'histoire nous enseigne le contraire. L'intransigeance la plus stricte a toujours été l'attitude des individus qui ont eu un grand impact sur nos idées et nos comportements. Copernic en astronomie, Freud en psychologie, Marx en sociologie, Galilée en mécanique et Robespierre en politique nous fournissent quelques exemples de choix. Deuxièmement, l'innovation ou le non-conformisme paraissent toujours être un effet du *leadership* et non pas celui-ci un effet de ceux-là. Si Lénine avait suivi le schème décrit par Kelley et Shapiro, Hollander ou Homans, il aurait dû devenir d'abord tsar de Russie pour la transformer ensuite en pays socialiste. Or, comme chacun sait, il a suivi précisément le chemin inverse : il a d'abord fait une révolution, et ensuite il est devenu le leader de l'Union soviétique.

De cette perspective conceptuelle découlent les orientations que nous connaissons actuellement (Allen, 1965 ; Hollander, Willis, 1966) dans le domaine de l'influence. Là où ils sont dépourvus des moyens indispensables pour décider de la vérité ou de la fausseté d'une assertion, les individus viennent obligatoirement se soumettre au décret du plus grand nombre. Par ailleurs, la minorité ne saurait être considérée que pour autant qu'elle se plie à la maîtrise que la majorité ou les puissants veulent s'assurer par le maniement des récompenses et des punitions. La poursuite du contrôle social relègue l'innovation à une place secondaire, ou alors on n'en aperçoit que l'aspect le plus compatible avec la conformité.

Il est cependant évident que, si cette perspective est générale, non seulement elle n'est pas la seule possible, mais encore elle ne suffit pas à nous faire comprendre suffisamment la nature des relations entre individus et groupes. L'analyse du processus d'influence sociale en tant qu'il concourt au changement social est également légitime. Journallement, des groupes, des partis, des individus tendent à modifier les conditions dans lesquelles nous vivons, pensons ou agissons. Dans tous ces cas, par un effort isolé ou par une organisation adéquate, des agents marginaux ou minoritaires de la société font pression sur le système social dans son ensemble pour l'inciter à se transformer, et sur chaque individu pour l'inviter à se rallier à un mouvement intellectuel, [352] politique, ou tout simplement vestimentaire. Nécessairement, avec le renouvellement des normes et des codes sociaux, on assiste à un remaniement des rapports inter-individuels, conjoint à l'apparition de nouvelles structures d'action ou de communication, ou encore de nouveaux *leaders*. Ce point n'a pas besoin d'être développé davantage pour qu'il soit démontré que le changement social est une fonction de l'influence aussi réelle que le contrôle social, et que l'innovation n'apparaît pas de manière spécifique et prédominante dans ce cadre unique. Toutefois, il nous fait voir combien la plupart des théories élaborées en psychologie sociale, dans la mesure où elles concernent surtout la normalisation, la conformité, la domination de la minorité par la majorité, l'assimilation de l'individu par le groupe, sont inadéquates pour s'appliquer à de tels phénomènes. Nous devons donc avoir recours à d'autres notions et à d'autres modèles conceptuels pour l'étude que nous nous sommes proposée ici d'un aspect négligé des recherches relatives à l'influence sociale.

La dépendance et la consistance du comportement *

Une nouvelle source d'influence

Jusqu'ici nous avons essayé de montrer que l'innovation est une modalité particulière d'influence et qu'elle acquiert de l'importance lorsqu'on s'intéresse au changement social, à l'action des minorités lors de l'établissement des normes et des codes sociaux. Il convient à présent de se demander quelle est la source, quelle est la variable indépendante qui rend compte de la production de ses effets. Dans la presque totalité des recherches sur le conformisme et la normalisation, on a eu recours, théoriquement et expérimentalement, à une seule source d'influence : la dépendance. Plus précisément, on a tenu compte de l'impact de :

a) La *dépendance interne*, exprimée par les ressources, c'est-à-dire les propriétés d'un individu ou d'un groupe qui lui permettent d'agir sur les jugements d'un autre individu ou d'un autre groupe. Ainsi on [353] a souvent démontré que la compétence ou la qualité d'expert est un facteur essentiel de la conformité. Dans la plupart des cas, chaque individu, notamment celui qui participe à une expérience, fait l'hypothèse d'une compétence également distribuée, vu la nature des épreuves auxquelles sont soumis les individus. Dès que l'on met en éviden-

* Si le terme de consistance est surtout usité dans son sens physique, le dictionnaire Robert notamment en donne de nombreux exemples au sens figuré, synonyme de fermeté, de fixité, et au sens logique, où l'on peut parler de la consistance d'une pensée, d'un argument. C'est pourquoi nous avons préféré ce terme à celui de constance, qui a plus de connotations morales. Il est évident que nous entendons suggérer par là un équivalent du terme anglais « *consistency* », c'est-à-dire un comportement : conséquent. En écartant le terme de cohérence, qui suppose quelque chose de prémédité, il nous reste celui de consistance, bien français comme l'atteste cette phrase de Rousseau : « C'est durant ce précieux intervalle que mon éducation mêlée et sans suite ayant pris de la consistance m'a fait ce que je n'ai pu cesser d'être (etc.) » (Confessions).

ce une compétence différentielle, on constate une conformité envers les individus censés avoir une meilleure connaissance, une plus grande pratique dans un domaine particulier (Back et Davis, 1965 ; Gérard, 1953 ; Chalmers, Horne et Rosenbaum, 1963).

b) *La dépendance externe* née de la soumission à un agent social auquel on reconnaît ou qui s'arroge la capacité de canaliser le comportement d'un individu ou d'un sous-groupe, d'apprécier le degré auquel ce comportement s'accorde avec un critère normatif, répond à l'attente du milieu social. La présence d'une majorité, la différence de statut, de pouvoir, tout autant que le besoin de s'affilier à autrui, d'être approuvé par lui, déterminent la grandeur de cette capacité et la mesure dans laquelle la majorité peut appliquer des sanctions afin d'induire les conséquences que l'on estime désirables pour la survie du groupe. Nécessairement, moins le statut dont jouit un individu est élevé, plus il se sent en minorité, menacé d'exclusion ou mal accepté par la plupart des membres ou les membres puissants du groupe, et plus il tend à se conformer. Il en est de même pour les individus qui craignent la censure du groupe, éprouvent un faible besoin d'auto-réalisation (*need-achievement*) ou, au contraire, manifeste un besoin impérieux d'être acceptés ou de s'affilier. De nombreuses recherches ont établi ces faits (Dittes, Kelley, 1956 ; Mc Clelland et al., 1953 ; Hardy, 1957 ; Berkowitz, 1957 ; Kiesler, 1936 ; Miller, Tiffany, 1963). Assurément, sous quelque forme que ce soit, la dépendance apparaît comme une source d'influence dans la normalisation ou la conformité, parce qu'elle traduit l'écart séparant la majorité de la minorité, la hiérarchie des rôles et/ou la répartition différentielle des habiletés, des possibilités de récompense ou de punition dans un groupe. Néanmoins, pour certaines raisons, nous ne pouvons y avoir recours dans l'étude de l'innovation. Tout d'abord, il semble bien que la dépendance par rapport à un individu ou un sous-groupe qui innove soit plutôt une conséquence qu'une cause de l'action influentielle. Par exemple, la nécessité de suivre le conseil des experts en matière de télévision, d'électronique, d'automobile etc. succède à l'adoption de la télévision, de l'électronique, de l'automobile ou de toute autre invention technique spécifique. Ensuite, une minorité qui innove vraiment, qui transforme la réalité sociale, n'a pas, du moins au début, et pendant longtemps, d'avantages du point de vue du statut ou du pouvoir, par rap-

port à la majorité ou aux structures sociales existantes. On pourrait également remarquer que les individus ou les sous-groupes qui changent les règles, les valeurs, les connaissances, ne sont pas mieux [354] lotis que les autres, du point de vue des ressources, donc de la compétence. Bien que l'on vienne lentement à reconnaître la justesse de leur point de vue, au moment où ils l'énoncent, leur autorité n'est appuyée par aucun indice extérieur de supériorité quant à la compétence. Quand, immédiatement après la deuxième guerre mondiale, un groupe restreint a prôné activement la méthode expérimentale en psychologie sociale, personne n'a reconnu sur le champ à ses membres une meilleure connaissance ou une prévalence en tant que psychosociologues. Pour ne rien dire de Freud ou de Marx, le premier n'ayant obtenu une chaire de psychiatrie qu'après de longs efforts, et le second se voyant taxé par ses contemporains de piètre économiste ou sociologue. Ainsi la dépendance n'est, eus égard au phénomène qui nous intéresse, ni une variable indépendante ni un facteur différentiel qui puisse rendre compte de l'influence qui s'exerce. Nous avons donc été incités à chercher une autre source d'influence qui ne soit pas soumise aux limitations que nous venons d'indiquer. Nous avons cru la trouver dans la manière, le *style du comportement* de celui qui propose une solution à un problème, une norme nouvelle pour un groupe, et qui, en modifiant le champ psychologique, Peut avoir une répercussion sur le récepteur de son opinion, des normes, suivant l'expression de Rommetveit (1954). Les études sur la communication ont démontré à plusieurs reprises combien et comment l'organisation des stimuli, l'auto-présentation de l'émetteur, la rhétorique inhérente aux messages, interfèrent avec la réponse de la plupart des auditoires et l'infléchissent. Bref, l'important n'est pas uniquement ce qui est dit mais aussi la manière dont, cela est dit. On a de bonnes raisons de supposer que des facteurs du même ordre peuvent intervenir dans le processus étudié. L'organisation du comportement pourrait donc suffire pour provoquer l'acceptation ou le rejet d'un jugement, d'un modèle proposé au cours d'une interaction sociale. Plus particulièrement, la *consistance* du comportement d'une minorité, le fait qu'elle s'en tient solidement à un point de vue déterminé et le développe de manière cohérente, semble devoir être une puissante source d'influence qui, en l'occurrence, ne saurait provenir ni d'une inégalité des ressources, ni d'une dépendance explicite. On peut se demander, à juste titre, pourquoi la consistance aurait des effets sur le plan de l'influence.

En premier lieu, elle provoque une stabilisation des propriétés de l'environnement, une invariance parmi les rapports qui le constituent. Comme l'a observé Heider (1958), l'homme saisit la réalité, peut prédire et contrôler son évolution, uniquement en reliant des comportements ou des événements éphémères et variables à un soubassement relativement invariant et récurrent. Il arrive à cette impression que ses réactions reflètent la disposition des objets, des êtres, uniquement lorsque a) toutes les fois qu'apparaissent ces événements ou ces objets, il répond de la même manière ; b) quel que soit le mode d'interaction avec l'objet ou [355] de rencontre avec l'événement, son comportement est à peu près le même. Bien plus, s'il y a un consensus avec d'autres individus, alors ces attributs, ces dimensions invariantes paraissent très assurés. On voit que la consistance est un facteur de stabilisation perceptive et qui permet de sélectionner parmi les informations les plus incertaines et les plus variées celles qui constituent le fondement sur lequel nous pouvons prendre appui. Si tel est le mécanisme perceptif, alors une personne ou un sous-groupe qui se tient fermement à une certaine organisation de ses réponses, confronté avec d'autres personnes ou d'autres sous-groupes, dans la mesure où son comportement est prédictible ou bien dans la mesure où il s'exprime comme ayant dégagé les propriétés invariantes des objets ou des événements qu'ils ont à juger en commun, aura un effet stabilisateur sur l'ensemble des processus d'interaction avec l'environnement. Ceci d'autant plus que l'un de ses partenaires éprouve toujours quelque difficulté à établir des rapports invariants. On pourrait même dire que l'objet ou l'événement apparaîtront comme prédictibles ou stabilisés du point de vue de l'individu ou du sous-groupe qui émet des opinions, des estimations cohérentes, car ce sont les dimensions sous-jacentes qui prennent le plus de relief. On comprend dès lors que les minorités (Simmel, 1964) ou les savants, les artistes vraiment influents, répugnent à tout compromis (Kuhn, 1962) et s'expriment de la manière la plus radicale, donnant ainsi plus de relief à leur vision du réel et la faisant apparaître sous ses traits les plus permanents.

En deuxième lieu, un comportement conséquent à la fois symbolise la confiance dans les options prises par l'individu ou le groupe, son engagement, et délimite clairement les alternatives auxquelles chacun est confronté. Quand un individu ne se manifeste pas par la continuité de ses choix ou de ses réponses, ou qu'il passe trop souvent d'une ré-

ponse à l'autre parmi celles dont est composé son répertoire, la plupart de ses récepteurs ou de ses partenaires n'ont une indication précise ni de ce qu'il leur signifie, ni de ses attitudes. Il en est tout autrement lorsque chacune de ses manières de se conduire, de sélectionner parmi les stimuli présents ou d'y répondre, se rattache à un dessein plus général et s'écarte d'une manière opposée de se conduire, de sélectionner ou de répondre. D'une part, l'action de chacun se trouve facilitée et l'individu ou le sous-groupe qui permettent cette facilitation deviennent plus attirants. Shaw (1963) a montré que les suggestions d'une personne qui présente deux solutions sont plus aisément acceptées que celles d'une personne qui présente quatre ou six solutions au problème que doit résoudre un groupe. On observe aussi que le sujet qui présente seulement deux solutions est jugé de manière plus positive. D'autre part, la clarté cognitive qui accompagne la consistance du comportement d'un individu ou d'une collectivité permet le changement, le passage d'un [356] cadre de référence à un autre. Pourquoi ? Parce que c'est dans ce cas seulement que les alternatives, sont clairement perçues et que les gens saisissent l'existence de possibilités distinctes de celles qui prédominent et semblent constituer la seule réalité intelligible et acceptable. Habituellement, comme l'écrit Asch (1959). « Chaque ordre social met ses membres en face d'une position choisie de données physiques et sociales. Le trait le plus distinctif de cette sélectivité est qu'elle présente des conditions auxquelles fait défaut l'autre terme de l'alternative perceptive. Il n'y a pas de solution de rechange au langage du groupe, aux relations de parenté qu'il pratique, à son régime alimentaire, à l'art qu'il prône. Le champ de l'individu est, en particulier dans une société relativement fermée, circonscrit dans une grande mesure par ce qui est inclus dans le cadre culturel donné » (p. 380).

Certes, on ne s'attend guère, dans ces conditions, que quelque chose se transforme ou qu'une partie du corps social innove. Le processus psychologique majeur, maintes fois décrit, qui conduit à un changement profond, présuppose qu'à l'horizon du groupe propre ou de son milieu social apparaissent des modèles, des règles, des visions différents et même opposés. Mais pour que ces modèles, ces règles ou ces visions deviennent des solutions de rechange que chacun puisse appréhender comme telles, il faut qu'ils soient proposés de façon constante et cohérente. L'expérience d'Asch, en un sens, prouve ce que

nous venons de dire. Dans cette expérience les sujets naïfs ont été éduqués dans une culture qui a adopté une certaine géométrie, et donc une notion particulière de ce que représentent « deux lignes égales ». Si maintenant ces sujets sont transportés dans un milieu distinct, qui est celui du laboratoire, ils y rencontrent une deuxième culture, un groupe possédant une géométrie nouvelle et qui propose une nouvelle définition de la notion « deux lignes égales ». Notamment, les lignes inégales dans la première géométrie sont égales dans la seconde. D'après ce que nous venons de dire, le contraste entre les deux « cultures », l'existence d'une géométrie alternative à celle des sujets naïfs seront sensibles lorsque les compères répondront de manière plus consistante, donc feront plus d'« erreurs », que lorsque les compères répondront de manière moins consistante en faisant moins d'« erreurs ». L'influence est nécessairement plus forte dans le premier cas que dans le second, où les sujets naïfs sont plus désorientés et s'en tiennent à la règle, à la norme qui a été le plus souvent renforcée par le passé. Nous verrons que les résultats expérimentaux confirment l'importance de la consistance. Ici nous avons surtout voulu illustrer le rôle éventuel qu'elle jouerait dans le mécanisme de modification des rapports sociaux et des normes sociales.

En troisième lieu, ce style de comportement constitue un pôle de persuasion dans le champ social. On le voit à deux niveaux. Au premier niveau, la reprise et la répétition d'une même réponse, d'un même point [357] de vue, sont nécessairement appréhendés comme autant d'essais d'influencer, d'infléchir le point de vue d'autrui, dans le sens souhaité. Or, il est probable que, dans la mesure où ces essais ne dépassent pas certaines limites, ils peuvent rencontrer un écho favorable. Non seulement les sujets qui parlent le plus, qui par là se montrent désireux de voir leurs solutions acceptées, y parviennent effectivement (Riecken, 1958), mais on constate également que les sujets qui ont souvent tenté d'influencer autrui sont désignés comme pouvant être leaders (Berkowitz, 1957). A un autre niveau, cette même consistance fait apparaître tout jugement, qu'il soit d'attribut ou d'utilité, comme un jugement de préférence. Supposons que nous soumettions à un psychologue une série de problèmes et qu'il nous réponde en termes de récompenses ou de punitions. Nous sommes en droit de penser que ses jugements ne reflètent pas seulement des propriétés de la réalité, mais également une préférence pour le behaviorisme. Il en est de

même en ce qui concerne les opinions sur ce qui est permis ou défendu dans un groupe. Si un sujet estime qu'il ne faut pas porter des jupes courtes, des cheveux longs, etc., nous en déduisons obligatoirement que ses réponses expriment en même temps des jugements sur ce qui est plus ou moins utile pour la vie d'une collectivité, un choix de valeurs. En un sens, tout jugement d'attribut ou tout jugement d'utilité a sa racine dans un jugement de préférence ou surgit d'abord en tant que jugement de préférence. Ainsi, comme l'a bien montré Kuhn (1962), le choix, par les savants, d'un domaine de recherche ne s'impose pas toujours a priori grâce à un critère déterminé. C'est après coup seulement que les travaux se développent, les savants ayant convaincu d'autres savants, et que le paradigme élaboré dans un domaine devient à la fois la norme de ce qu'il est souhaitable d'étudier pour être reconnu par la communauté scientifique, et la carte des dimensions et des phénomènes qui caractérisent la réalité physique à un moment donné. Dès lors, si, de par sa consistance, tout jugement se présente comme un parti pris, un jugement de préférence, celui qui le formule, dans une interaction, prétend à la fois dire la vérité et emporter l'adhésion de ceux auxquels il s'adresse. Par là, tous ses actes, ses raisonnements sont perçus comme ayant une intention persuasive, et c'est dans ce contexte que l'interlocuteur réagit. Le psychologue qui, à travers tous ses raisonnements théoriques ou toutes ses expériences ne retrouve que le principe du renforcement ou de la gestalt, fait œuvre de savant, certes, mais aussi de propagandiste d'une certaine école, et il est perçu ou classé en conséquence. Les autres psychologues répondent, dans ce cas, soit suivant l'évidence qui est apportée, soit suivant l'attitude à l'égard, des principes et de l'école dans son ensemble.

Ces considérations générales et relativement, mais non pas entièrement, spéculatives rendent vraisemblable le statut de la consistance du comportement en tant que source d'influence. Nous allons maintenant [358] montrer l'accord de l'expérience avec cette façon de voir et en déduire quelques conséquences importantes.

Majorité, minorité et style de comportement

L'influence du jugement individuel. La répétition d'un même type de réponses est la manière la plus directe de rendre la consistance opératoire. Nous le voyons dans une série d'expériences de Luchins. Cet auteur (Luchins, 1945) utilise comme stimulus une série de 12 dessins au trait présentés toujours dans le même ordre : le premier représente un visage humain qui, dans les dessins suivants, par suite de la superposition de lignes irrégulières, s'estompe peu à peu tandis qu'apparaît progressivement la silhouette d'une bouteille. Chaque dyade comporte un sujet naïf et un compère qui parle tantôt avant le sujet naïf (situation d'interaction), tantôt après le sujet naïf (situation témoin). Lorsque le compère parle le premier, il donne toujours la même interprétation de tous les dessins, soit « bouteille », ce qui a pour conséquence de faire apparaître plus tôt cette réponse dans la série des réponses du sujet critique, soit « visage humain », ce qui a pour effet de retarder l'émission de la réponse « bouteille » dans la série des interprétations du sujet critique. Le compère n'exerce aucune influence pour les dessins non ambigus du début et de la fin de la série. Dans une autre expérience (Luchins, Luchins, 1961) le sujet naïf doit donner son opinion sur une personne à partir d'une série de onze « descriptions » présentant au début cette personne comme extrêmement introvertie et à la fin comme extrêmement extravertie. Le compère donne son avis avant le sujet naïf et cet avis tend à qualifier le personnage, *pendant toute la durée de l'expérience*, soit comme introverti, soit comme extraverti. On observe dans les deux cas une influence du compère. Ainsi, l'expression d'un point de vue cohérent entraîne l'adhésion, infléchit la perception d'un objet ou le jugement concernant une personne. Nous allons maintenant voir que cette possibilité de présenter une opinion de manière conséquente explique le fait qu'un individu peut exercer une influence plus grande qu'une minorité même importante. Certes, le témoignage auquel nous avons recours est indirect, mais il est indicatif. Torrance (1959) se propose d'étudier l'impact d'un individu sur un groupe dû au fait qu'il a fait une expérience préalable d'un objet dont le reste du groupe prend connaissance pour la première fois. Les groupes sont constitués de 6 à 12 individus et ont à consommer un produit appelé « pemmican ». Bien entendu les groupes sont compo-

sés de sujets censés avoir fait une expérience favorable ou défavorable et de sujets qui n'ont pas fait cette expérience. Un résultat secondaire par rapport au but général de l'étude nous intéresse ici. Torrance constate que les groupes où un *seul* sujet a fait une expérience défavorable réagissent de façon plus défavorable que les groupes où [359] cette expérience préalable défavorable est le fait de deux sujets ou davantage. Bref, le témoignage d'un seul sujet est plus influent que le témoignage d'un sous-groupe. L'explication de Torrance est la suivante : « Apparemment, si un individu est le seul membre d'un groupe à avoir fait l'expérience de l'objet et de l'attitude, il est la seule « vedette ». Il peut parler sans crainte d'être contredit. Si d'autres ont fait l'expérience de l'objet de l'attitude, il est pour le moins réduit à partager ce rôle de vedette avec d'autres. Même si son jugement est en accord avec celui des autres membres qui ont fait l'expérience, il ne se sent probablement pas aussi affranchi de la crainte d'être contredit qu'il l'est lorsqu'il est seul à avoir fait l'expérience de l'objet. Bien entendu, si ceux qui ont l'expérience de la chose choisissaient de former une coalition et de consolider leurs témoignages, leur influence pourrait en être renforcée » (p. 255).

Autrement dit, l'individu tout seul a un plus grand impact sur l'opinion de la majorité parce qu'il organise de manière plus systématique ses arguments et par là non seulement donne une idée plus précise de l'objet de l'attitude, mais devient également une « vedette », donc un pôle de persuasion. Assurément, si plusieurs individus constituant la minorité pouvait atteindre un degré de cohérence intra-individuelle égal au degré de cohérence inter-individuelle, l'effet serait de même nature. De toute manière, cette expérience démontre non seulement que la consistance d'un sujet influence le jugement de la majorité, mais que cette consistance a une importance plus décisive que le nombre d'individus constituant la minorité.

Taille de la majorité et pression conformiste. La dépendance par rapport à la majorité a été considérée jusqu'ici comme une source importante de conformisme. C'est là, croit-on, une donnée du sens commun. Mais est-il absolument certain que la majorité constitue une variable critique ? Quelques résultats expérimentaux nous amènent à en douter. Tout d'abord on n'a pas encore trouvé de rapport direct entre la grandeur de la majorité et la grandeur de la pression à se conformer (Goldberg, 1954). Ensuite, un examen des recherches poursuivies de-

puis vingt ans oblige d'observer, comme le fait Graham (1962), que la cause de l'effet conformisant réside moins dans la majorité que dans l'unanimité du groupe émetteur de normes. Plus exactement, une partie de l'influence peut être attribuée à la présence d'une majorité et l'autre partie à la manière dont elle se manifeste, c'est-à-dire à son unanimité. Pour comprendre le sens de cette unanimité, distinguons la *consistance synchronique*, c'est-à-dire la consistance qui résulte de l'identité de la réponse de plusieurs sujets à un même stimulus, de la *consistance diachronique*, qui caractérise l'identité de la réponse des sujets à travers une série de stimuli. La majorité unanime concrétise généralement la consistance synchronique, puisque tous les membres du groupe donnent la même [360] réponse à un stimulus déterminé. Il suffit qu'un seul membre appartenant à ce groupe fournisse une réponse différente pour que la consistance de son comportement disparaisse, bien que la majorité subsiste. Si la majorité est le facteur important du conformisme, à ce moment-là la présence ou l'absence de consistance synchronique ne devrait pas affecter de manière significative la quantité d'influence exercée par un groupe. Si, au contraire, la consistance est un facteur important, quelle que soit la taille de la majorité, son absence doit affecter le degré de conformité à la pression exercée par un groupe. Nous savons que c'est ce qui a effectivement lieu. Asch (1956) a montré qu'une majorité *unanime* de trois à neuf sujets provoquait l'acceptation de son jugement par plus d'un tiers de sujets naïfs, bien que ce jugement soit objectivement « erroné ». Néanmoins, si, dans un groupe de huit ou neuf compères, un seul de ceux-ci donne une réponse « correcte » comme le sujet naïf, le nombre de personnes influencées tombe de 32% à 10,4%. Dans l'ensemble, on observe qu'une majorité qui n'est pas constante dans ses opinions, qui n'est pas unanime, même si elle est plus nombreuse, exerce moins d'influence qu'une majorité unanime. Autant dire que la consistance des sujets a plus de poids que leur nombre, et qu'il n'y a aucun rapport entre la taille de la majorité et l'efficacité de sa pression à la conformité. Seule son unanimité est en jeu.

La consistance synchronique, on vient de le voir, est une source d'influence dont l'importance excède celle de la dépendance par rapport à une majorité. La consistance diachronique semble remplir un rôle analogue. L'effet Asch repose sur deux types d'essais : les essais « neutres », c'est-à-dire des essais où les compères répondent de façon

« correcte », et les essais « critiques », c'est-à-dire les essais où les compères répondent de façon « erronée ». Bien entendu l'influence est exercée lors de ces essais « critiques », puisque dans ces derniers on s'attend que les sujets naïfs répondent en désaccord avec l'évidence perceptive, mais en accord avec l'opinion du groupe. Ce groupe paraîtra, diachroniquement, d'autant plus consistant, plus systématique, qu'il y aura plus d'essais « critiques » par rapport aux essais « neutres ». Asch a varié la proportion des essais neutres par rapport aux essais critiques de la manière suivante : 1/6, 1/2, 1/1, 4 /1. Bien que les différences ne soient pas significatives, on observe une tendance claire : moins la majorité est cohérente avec elle-même, d'un bout à l'autre de la série, et moins les sujets naïfs se conforment à ses réponses. Résultats retrouvés d'ailleurs par Iscoe et Williams (1963) dans une recherche analogue.

Une autre expérience, due à Jacobs et Campbell (1961) pourrait étayer ce phénomène. On peut affirmer qu'une tradition se transmet parce que la collectivité à laquelle elle appartient l'impose de manière persévérante à ses membres dans une génération et au cours des générations. Pour reprendre les termes employés dans cet article, la conservation [362] des normes culturelles appelle un comportement consistant à la fois synchroniquement et diachroniquement. Si ce dernier aspect temporel fait défaut, alors les normes se désintègrent progressivement et leur influence s'évanouit. Jacobs et Campbell ont créé, au laboratoire, les conditions de communication d'une tradition. La tâche était simple : il s'agissait d'estimer le déplacement d'une lumière dans le phénomène auto-cinétique. Les groupes étaient initialement constitués d'un sujet naïf et de plusieurs compères qui donnaient, à haute voix, une série de jugements avant que le sujet naïf émette le sien. Dans les essais subséquents, les compères étaient remplacés, un à chaque fois, par des sujets naïfs. Quand tous les compères de l'expérimentateur avaient été remplacés, par la même méthode on éliminait les autres membres du groupe par ordre d'ancienneté. On remarque au début que la « norme » de la majorité se maintient, mais au fur et à mesure que la composition du groupe change, les sujets s'éloignent de la norme et tendent à suivre la pente de leur inclination personnelle. Si cette expérience nous enseigne quelque chose, c'est bien que la constance du comportement au cours des « générations » est une condition nécessaire de transmission et de conformité à une tradition.

Dans ce paragraphe et celui qui précède, nous avons montré que la consistance du comportement :

- a) peut être une variable opératoire ;
- b) est une source d'influence ;
- c) rend compte d'effets habituellement attribués à la dépendance par rapport à une majorité ou à une minorité.

Ceci ne peut manquer d'avoir des répercussions sur l'interprétation des résultats d'une expérience dans son ensemble. Puisque l'on parle tant de l'effet Asch, et puisque cet effet est tellement central en psychologie sociale, nous allons le constater à son propos.

La réinterprétation de l'effet Asch

Comme on sait, dans les expériences d'Asch, on réunit dans un laboratoire sept à neuf sujets qui se trouvent devant un tableau sur lequel sont présentées successivement douze paires de cartons. Sur le carton de gauche figure une ligne verticale étalon, et sur le carton de droite sont dessinées trois lignes verticales d'inégale longueur, numérotées de 1 à 3, dont l'une est égale à la ligne étalon. Les sujets ont à désigner de vive voix parmi les trois lignes celle qui est égale à la ligne étalon. Répondant avant le sujet naïf, sept à neuf compères déclarent égales à la ligne étalon des lignes manifestement inégales. Nous voyons en présence deux forces, l'une représente la « norme » du groupe, qui, dans le laboratoire, est majoritaire, et l'autre qui est l'évidence perceptive de l'individu isolé. Il s'ensuit qu'une partie des individus se mettent [362] à chanceler dans leur opinion quant à l'information fournie par la réalité physique. Alors ils commencent à se rapprocher du groupe, de sa convention, pour échapper à l'incertitude et participer à la réalité sociale constituée, où des lignes censées partout ailleurs être égales, sont inégales. Après tout, de telles choses arrivent. Voltaire faisait remarquer, au XVIII^e siècle, qu'à Paris l'univers était plein et peuplé de tourbillons, tandis qu'à Londres il était vide et parcouru d'atomes. Pour revenir à l'expérience d'Asch, le contraste entre

l'opinion des sept compères et la perception du sujet naïf provoque un doute dans l'opinion de celui-ci quant à sa capacité d'apprécier les lignes droites ; par là, la pression à se conformer agit en faveur du groupe qui exerce le contrôle sur l'individu isolé. Tous ses arguments ont conduit à une conclusion évidente : *la majorité peut influencer la minorité, même lorsqu'elle exprime des opinions contraires à l'évidence physique objective.*

Faisons maintenant l'hypothèse que l'effet Asch (*a*) n'est pas dû à la pression de la majorité mais à la consistance de ses réponses et (*b*) que l'influence qui s'y manifeste a pour fonction le changement d'une norme dominante en provoquant la nécessité de choisir entre les termes d'une alternative ou entre plusieurs groupes. Dans cette perspective, il faut réintroduire la situation, le conflit qui se déroule au laboratoire, dans un contexte plus vaste. Le sujet naïf qui vient dans ce laboratoire est certes un individu isolé, mais il est aussi le représentant d'une collectivité plus étendue au sein de laquelle règne un certain consensus quant à l'appréciation des deux lignes droites. Le jugement perceptif se double ici d'une convention établie, il fait partie des truismes de la culture que des milliers de personnes partagent et qui, pendant des années, ont été renforcés par l'action des parents ; le groupe psychologique auquel il est relié, qui détermine sa vision, est également présent entre les murs de la pièce où se déroule l'expérience. Dans cette pièce, le sujet dit naïf rencontre une série d'autres individus qui, de manière cohérente, semblent proposer une règle différente, un mode différent d'appréciation, à vrai dire l'inverse de celui qui est habituellement proposé. Constituent-ils, aux yeux du sujet, un échantillon représentatif de la collectivité à laquelle appartient le sujet, ou de la plupart des hommes, ainsi que le soutient Asch (1956) ? « L'individu minoritaire n'avait aucune raison de supposer que d'autres, non inclus dans le groupe, seraient plus susceptibles de se rallier à son avis. La majorité donnée symbolisait ce que perçoit n'importe quelle fraction de l'humanité » (p. 67)

Si tel est vraiment le cas, si cette « majorité » est une et si elle est censée symboliser une quelconque partie de l'humanité, on ne voit pas pourquoi les sujets naïfs, une fois seuls, reviennent à des jugements « corrects », plus conformes à ceux qui nous sont communs. On ne voit pas non plus pourquoi il suffit - les expériences l'ont montré - qu'un seul compère soit de l'avis du sujet naïf pour que l'influence des

six ou [363] sept autres compères diminue fortement. Après tout, la « majorité » ne change pas radicalement. On est bien obligé de supposer qu'en égard au groupe d'appartenance du sujet naïf, appartenance qu'il ne peut nier, les individus, dans le laboratoire, constituent une minorité. Les raisonnements que l'on entend faire en général omettent le fait que les normes, même éloignées, orientent constamment le comportement de l'individu, lorsque cela est possible ou nécessaire. À tout prendre, le sujet naïf de l'expérience d'Asch se trouve dans une situation analogue à celle des prisonniers de guerre (Schein, 1957) qui sont d'une part coupés de leur collectivité d'origine et d'autre part continuellement endoctrinés, jusqu'à perdre leur identité initiale et à être tentés de rechercher l'identité qui leur est offerte. Schein (1960) observe : « Une pratique fréquente dans les prisons, les hôpitaux psychiatriques, les ateliers éducatifs, les maisons de correction, les lieux de retraite religieuse, les centres d'entraînement, les monastères, les couvents, les pensionnats, etc., est de couper les pensionnaires de leurs relations sociales antérieures. Le personnel s'efforce aussi, systématiquement, de détruire l'organisation interne du groupe des pensionnaires... en même temps que l'aliénation sociale est favorisée par l'attribution de faveurs spéciales de récompenses ou de privilèges, à ceux qui coopèrent avec les autorités » (p. 169).

D'après ce que nous savons (Walters, Parke, 1964 ; Walters, Quinn, 1960), l'isolement social provoque une anxiété qui rend plus sensible à l'influence. Comme nous l'avons vu, il suffit d'un seul compère qui soit en accord avec le sujet naïf pour que celui-ci se sente soutenu par sa collectivité d'origine, moins isolé, et cesse de se conformer au jugement de la *minorité constituée dans le laboratoire* et pour laquelle deux lignes censées être inégales sont égales. Mais, même lorsque le sujet est seul, cette minorité doit montrer qu'elle tient à son point de vue, qu'elle y adhère systématiquement, pour qu'un conflit naisse entre les deux cadres de référence, entre le groupe auquel le sujet appartient momentanément et le groupe auquel il appartient en permanence, pour qu'une partie des sujets (un tiers) résolvent ce conflit en faveur du groupe dont ils sont les membres forcés, alors qu'une autre partie (deux tiers) demeure fidèle au groupe habituel.

On peut noter en outre que, dans l'expérience d'Asch, la perception de l'égalité des lignes est commandée, comme bon nombre de nos perceptions, par un truisme culturel. Dans ses expériences sur l'immuni-

sation à la persuasion, Mc Guire (1964) a montré que ces truismes sont vulnérables à la propagande. Le consensus général, dans beaucoup de domaines de la vie courante, peut être mis en question par des communications insistantes, communications qui ne sauraient être, dans une société et à ce niveau, que l'œuvre d'une minorité résolue. Pour réduire cette vulnérabilité, il suffit d'immuniser ces opinions stéréotypées, de leur injecter, à petite dose, des arguments allant contre la [364] propagande. La communauté majoritaire se réaffirme de la sorte, reprend le contrôle de ses membres, ranime leur adhésion et retrouve la certitude quant à la validité de ses normes. Quelques expériences ont montré qu'il suffit d'accroître la confiance en soi, en soutenant par l'autorité de l'expérimentateur le sujet naïf, pour que celui-ci, confronté à la situation conçue par Asch, soit beaucoup moins conformiste (Luchins, 1945 ; Di Vesta, 1959). En un sens, il est immunisé à toute attaque contre les truismes « géométriques ». Si tous ces raisonnements sont justes, si c'est bien la fermeté avec laquelle les compères maintiennent leur opinion qui aboutit à modifier le jugement des sujets naïfs isolés, alors les expériences d'Asch montrent en substance qu'une *minorité cohérente transforme, dans des circonstances déterminées, une norme majoritaire*. Cette conclusion est, on le voit, contraire à la précédente et l'effet Asch prend une signification différente si on le considère par rapport au changement social et non plus par rapport au contrôle social. Dans ce qui suit, nous allons valider cette inférence de façon expérimentale.

Hypothèses et conclusions

Partant du constat que la dépendance a été la seule source d'influence reconnue et utilisée jusqu'ici, nous avons vu qu'on ne saurait avoir recours à elle dans l'étude de l'innovation. En effet, une minorité, en général, n'a pas au départ une supériorité sur la majorité du point de vue du pouvoir, de la compétence. Par contre, une différence qui joue en faveur de la minorité peut exister du point de vue du comportement, notamment de la consistance de celui-ci. Nous avons pu montrer par une analyse théorique et à la lumière d'un faisceau convergent de données que cette variable a réellement une existence autonome, que ses effets correspondent à certains mécanismes psy-

chologiques généraux. Toutefois l'évidence sur laquelle nous nous sommes appuyés est indirecte ; il nous reste à la compléter par des preuves plus directes. Pour ce faire, nous allons vérifier les deux hypothèses suivantes :

- 1° Un sujet « minoritaire » exprimant une préférence consistante dans une situation de jugement induira les autres sujets « majoritaires » à adopter sa réponse.
- 2° Un sujet minoritaire exprimant une préférence consistante dans une situation de jugement induira les autres sujets, majoritaires, à adopter sa réponse, même si cela entraîne la modification d'une norme implicite du groupe.

[365]

L'attraction exercée par la réponse d'une minorité consistante

Description du paradigme expérimental

Pour valider ces hypothèses, nous avons dû concevoir une procédure expérimentale qui ait les caractères suivants :

a) La tâche comporte le choix entre plusieurs dimensions ou valeurs qui sont toutes censées être vraies. On en comprend la raison. Pour que la validation soit indiscutable, et que l'effet ait pour unique source la consistance du sujet, il faut que la réponse ne concerne pas un stimulus dont on puisse mettre la vérité en doute (effet Asch) ni ne soit le résultat d'une illusion (effet Sherif). Si ce n'était pas le cas, si l'on pouvait interpréter la réponse de la minorité comme étant vraie ou fausse, on serait obligé d'attribuer son influence à sa compétence et non pas à son style de comportement. Il faut aussi que, devant une alternative de réponse, ni l'une ni l'autre des possibilités ne puisse être

considérée comme la meilleure. Bref, la minorité ne doit pas être dépositaire ou représentative d'un choix qui lui donnerait quelque ascendant sur la majorité. Dans le cas contraire, toute influence serait une conséquence pure et simple de la dépendance. Bien sûr, à la suite des études de Crutchfield (1955), on a accepté comme une donnée de fait qu'il n'y a pas d'action influente dans le domaine des jugements de préférence. Nous croyons que ce postulat peut être mis en question dès l'instant où l'on reconnaît le rôle de la consistance en tant que source d'influence.

b) Les sujets donnent une série successive de jugements sur les stimuli présentés.

c) L'individu minoritaire émet toujours une classe déterminée de jugements à travers toute la série ; il s'agit d'une consistance diachronique.

d) Les différences entre les individus sont perceptibles et elles sont possibles aussi bien du point de vue du contenu que du style du comportement.

e) La contrainte sociale n'est pas intentionnelle : elle doit résulter uniquement des différences manifestées au cours de l'émission des jugements.

f) Toute communication qui n'a pas trait à la tâche est interdite.

Ce paradigme a été employé dans deux expériences. Dans la première expérience, aucune norme sociale n'est en jeu tandis que dans la seconde, une norme implicite intervient, autour de laquelle s'organise le matériel expérimental.

Première expérience

Procédure expérimentale. L'expérience est présentée aux sujets comme une recherche portant sur un problème de psychologie appliquée. Il [366] leur est expliqué qu'avec les développements récents de la transmission de l'information, notamment dans la navigation aérienne et spatiale, des opérateurs ont à lire des informations projetées sur des écrans cathodiques. Dès lors il importe de connaître les préfé-

rences des gens pour les différents codes possibles, afin de trouver le moyen d'augmenter la lisibilité et la discrimination de l'information transmise. Un exemple concret est fourni : celui des navigateurs qui, dans les tours de contrôle des aéroports, ont à suivre et guider simultanément un grand nombre d'appareils qui se préparent soit à atterrir soit à décoller. Pour la sécurité aérienne il importe de faciliter le plus possible le travail de ces opérateurs en leur *présentant les* informations utiles (altitude, position, vitesse, priorité, etc.) de la façon la plus distincte, au moyen des signaux les plus appropriés, leur permettant de prendre des décisions rapides et correctes.

On explique ensuite aux sujets qu'ils participent à une expérience qui réalise de manière simplifiée une telle situation de choix et de prise de décision perceptifs. Pour ce faire, ils vont voir une série de dessins variant suivant quatre dimensions : la taille (les dessins peuvent être soit grands soit petits), la couleur (ils peuvent être soit rouges soit verts), la forme (qui peut être soit arrondie soit anguleuse) et enfin le contour (qui peut être soit une ligne pointillée soit une ligne continue). Un échantillon de ces dessins est montré aux sujets.

On informe alors les sujets qu'on leur présentera une longue série de dessins et que pour chaque dessin il y aura donc toujours quatre réponses correctes possibles. Toutefois on leur demande de ne donner qu'une seule réponse : celle qui, pour quelque raison que ce soit, leur paraîtra la plus appropriée à un moment donné pour un dessin particulier.

Chaque sujet doit donner sa réponse à voix haute et l'enregistrer sur une feuille de papier qui lui est fournie. L'ordre de réponse est varié systématiquement : le sujet qui a donné sa réponse le premier à l'essai précédent parle le dernier à l'essai suivant.

La série de stimuli comporte 64 dessins qui se succèdent de telle sorte que, d'un dessin à l'autre, une seule des quatre dimensions demeure inchangée, les trois autres étant permutées (exemple : grand-vert-arrondi-pointillé, puis grand-rouge-anguleux-continu, puis petit-rouge-arrondi-pointillé, etc.). Les sujets, réunis en groupes de quatre ou cinq occupent trois côtés d'une table rectangulaire, le quatrième côté étant occupé par l'expérimentateur qui présente les dessins l'un après l'autre. Dans les groupes expérimentaux, un compère de l'expérimentateur choisit la réponse couleur constamment depuis le premier

jusqu'au dernier essai. Les groupes témoins ne comportent que des sujets naïfs.

Les sujets sont des étudiants américains de dix-neuf à vingt-deux ans qui suivent à Paris un cours de perfectionnement de leurs connaissances en langue française.

[367]

Résultats. Le tableau I montre que le nombre de réponses « couleur » augmente de manière significative dans les groupes expérimentaux comparés aux groupes témoins. On observe que cet accroissement du nombre de réponses « couleur » s'accompagne d'une diminution significative du nombre de réponses « forme ». Cependant on ne saurait attribuer cette variation à aucun facteur déterminé. La « forme » n'est pas la dimension la plus souvent choisie dans les groupes témoins et elle ne paraît pas être associée d'une manière particulière à la couleur.

TABLEAU I.

Première expérience : Comparaison des groupes expérimentaux et des groupe témoins sur les moyennes de choix dans chaque dimension

<i>Dimension</i>	<i>Couleur</i>	<i>Tracé</i>	<i>Taille</i>	<i>Forme</i>
Moyennes des groupes expérimentaux				
(k = 8)	20,80	16.18	16.09	10.88
Moyennes des groupes témoins				
(k = 6)	15,28	18.93	14,20	15,59
<i>t</i> de student	2.46	1,67	.75	2.74
Degrés de liberté	12	12	12	12
Seuil de signification	.05 > <i>p</i> > 0.2 > .10 > 10 .2 > <i>p</i> > .05			

Un deuxième indice de cette influence au sujet minoritaire est le suivant : lorsqu'une réponse représente un choix préférentiel des sujets, il est normal que ceux-ci l'émettent non pas de manière isolée

mais en une série de deux ou plusieurs réponses successives. On observe que, dans les groupes expérimentaux, les jugements « couleur » sont émis davantage par séries de deux ou plusieurs réponses ($x \frac{2}{1} = 17,84, \alpha < 0,001$). Pour les autres dimensions, ou bien l'on ne trouve pas de différence significative (la taille) ou bien le nombre de réponses « isolées » augmente (forme : $x \frac{2}{1} = 5,45, 0,05 < \alpha < 0,02$, contour : $x \frac{2}{1} = 22,39, \alpha < 0,0001$). Ainsi, le comportement consistant d'une minorité ne détermine pas seulement le taux de réponse de la majorité mais également son organisation.

Deuxième expérience

Procédure expérimentale. Une norme implicite est une norme qui régit notre comportement sans que nous ayons une conscience claire de sa généralité, ni du fait qu'elle détermine la plupart de nos choix. De telles normes sont omniprésentes dans le domaine de la mode, de la nourriture, du goût, du langage, etc. Pour des raisons de commodité opératoire, nous avons utilisé dans cette expérience du matériel linguistique. En [368] effet on peut dire que la plupart des habitudes verbales sont des régularités normatives dans une collectivité qui partage ces habitudes.

Nous avons extrait 89 associations d'une liste établie par Nunnally qui avait mesuré la fréquence des choix associatifs dans une population d'étudiants américains. À chaque mot-stimulus (p. ex. orange) correspondent deux mots-réponse, l'un étant un qualificatif (p. ex. ronde), l'autre étant un supra-ordonné (p. ex. fruit). Le sujet a devant lui un fascicule de 5 pages sur lequel sont imprimées les 89 associations. L'expérimentateur lit le mot-stimulus et les sujets doivent dire à voix haute lequel des deux mots se trouvant dans la même ligne leur semble le plus proche, celui qu'ils rattacheraient le plus volontiers au mot-stimulus. Ensuite chaque sujet enregistre sa réponse sur la feuille qu'il a devant lui. L'ordre de réponse est varié systématiquement, le sujet qui a répondu le premier à l'essai précédent parle en dernier à l'essai suivant. Les groupes, composés de quatre individus, sont assis

de la même façon que dans l'expérience que nous avons décrite plus haut. Dans les groupes expérimentaux, un compère choisit toujours la réponse supra-ordonnée. Les groupes-témoins sont composés uniquement de sujets naïfs.

Les associations ont été arrangées par nous en deux listes différentes selon une probabilité croissante ou décroissante de choix du mot supra-ordonné dans la population générale. Dans la première liste (liste A) la probabilité d'association au stimulus des réponses supra-ordonnées est plus grande au début : l'association choisie par le compère se trouve donc correspondre à la norme. Au fur et à mesure que cette probabilité diminue, sa conduite apparaît plus « conservatrice » et de nature à freiner l'adaptation au changement des habitudes verbales. Dans la seconde liste (liste B) la probabilité d'association au stimulus des mots supra-ordonnés étant moindre au commencement, la réponse du compère est « déviante », c'est-à-dire contraire à la norme. Nous avons utilisé ces deux listes pour montrer que :

- la véritable source d'influence est la consistance du comportement de la minorité, et non pas son degré de déviation par rapport à la norme ; corrélativement
- le conformisme initial d'une minorité, contrairement à ce qui semble ressortir des travaux de Kelley et Shapiro (1954), et de Hollander (1960) peut amplifier la tendance à adopter sa réponse, mais n'en est pas la cause.

Le matériel expérimental que nous venons de décrire se rapproche, dans son principe, de celui employé par Luchins (1945). On se rappelle que Luchins a notamment présenté à ses sujets des dessins (de visage humain ou de bouteille) ou des textes concernant les traits d'une personne (introversion-extraversion) dont le caractère, dominant changeait au cours de l'épreuve (du visage humain vers la bouteille, de l'extraversion à l'intraversion). Bien plus, le compère avait reçu l'instruction, [369] dans certaines conditions expérimentales, de donner continuellement, dès le début de l'expérience, le même type de réponse. Les résultats obtenus ont été parfois contradictoires. Nous pensons que ceci est dû à la complexité du stimulus et au fait que la consistance

ce du comportement n'a pas été manipulée avec toute la rigueur désirable.

Résultats expérimentaux. L'accroissement du nombre de réponses « supra-ordonnées » est significatif dans les groupes expérimentaux comparés aux groupes témoins, quel que soit le mode de présentation de la liste d'associations. Que le compère se comporte comme un déviant ou comme un conservateur, son influence sur la réponse de la majorité est certaine (tabl. II). On pourrait se demander de plus si l'effet du choix de *l'individu minoritaire* sur le choix des *individus majoritaires* s'exerce sur toute la liste ou seulement dans la partie de la liste où il est plus près de la norme. Cet effet traduit une modification de la norme de chacun, de son mode de catégorisation, uniquement s'il concerne l'ensemble des associations. En fait on observe bien une telle modification, car la proportion des associations « supra-ordonnées » des sujets appartenant aux groupes expérimentaux est significativement plus élevée que la proportion des associations supra-ordonnées des sujets dans les groupes témoins, dans la seconde moitié de la liste A ($t = 3,41, p = 34, .01 > \alpha > .001$) et dans la première moitié de la liste B ($t = 2,38, p = 34, .01 > \alpha > .001$).

TABLEAU II.

Deuxième expérience : Comparaison des groupes expérimentaux et des groupes témoins sur les moyennes de réponses « supra-ordonnées »

	Liste A	Liste B
Moyennes des groupes expérimentaux (k = 6)	74.01	63.67
Moyennes des groupes témoins (k = 6)	57.61	53.89
<i>t</i> de students	2.24	1.91
Degrés de liberté	10	10
Seuil de signification	< .05	.10 > <i>p</i> .05 >

Quelle est l'influence relative du compère quand il est déviant ou conservateur ? Partons d'une constatation : l'ordre de présentation, en soi, ne détermine pas la direction des associations. La proportion des réponses « supra-ordonnées » dans les groupes témoins est la même, qu'il s'agisse de la liste A ou de la liste B. Une différence entre les deux listes sera nécessairement due à la position du compère. Effectivement, la fréquence d'émission des associations supra-ordonnées est plus élevée ($t = 1,91$, $[370]$ $v = 10$, $10 > \alpha > .05$) dans les groupes expérimentaux où il est conservateur (liste A) que dans les groupes où il est déviant (liste B). Ainsi le conformisme initial permet à la minorité d'être plus influente, mais il n'est, en aucun cas, la condition nécessaire de cette influence.

Conclusion

Les résultats obtenus sont donc conformes à nos hypothèses. Ils prouvent que la consistance du comportement d'un individu minoritaire détermine la réponse de la majorité. Cette influence ne saurait être attribuée à aucune autre variable parmi celles que nous avons contrôlées. Ni le sexe des sujets, ni la personnalité du compère, ni la distance écologique par rapport à lui n'ont produit, dans aucune des deux expériences, d'effet significatif.

Certes, ces expériences ne constituent qu'un début dans l'étude de l'innovation, des pressions qui naissent dans un groupe pour changer ses normes, ses jugements, et des processus par lesquels un individu ou un sous-groupe réussissent à modifier les valeurs, les opinions, les règles des membres d'un groupe. Les concepts nous manquent encore et les problèmes qui sont soulevés à cette occasion sont à contre-courant par rapport aux problèmes qui retiennent l'attention des psychosociologues, surtout lorsqu'ils analysent les phénomènes d'influence. Nous pensons cependant avoir non seulement montré qu'une minorité résolue peut orienter les jugements d'une majorité, mais aussi avoir mis en lumière la cause de cet effet et l'avoir rendue opératoire à l'intérieur d'un paradigme expérimental.

Références

ALLEN V. L. « Situational factors in conformity. » *Advances in Exp. Soc. Psychol.*, 1965, 2, 133-175.

ALLPORT L. H. *Social psychology*. Boston, 1924.

ASCH S. E. « Studies on independence and conformity : A minority of one against an unanimous majority. » *Psych. Monogr*, 1956, 70, n° 416 entier.

ASCH. S.E. « A perspective on social psychology. » In : KOCH S. (ed.). *Psychology : A study of a science*. New York, Vol. 3, 1959, 363-389.

BACK K. W., DAVIS K. E. « Some personal and situational factors relevant to the consistency and prediction of conforming behavior. » *Sociometry*, 1965, 28, 227-240.

BELOFF H. « Two forms of social conformity : Acquiescence and conventionality. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1958, 56, 99-104.

BERKOWITZ L. « Effects of perceived dependency relationship upon conformity to group expectations. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1957, 55, 350-354.

CHALMERS D. K., HORNE W. C., ROSENBAUM M. E. « Social agreement and the learning of matching behavior. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1963, 66, 556-561.

[371]

CRUTCHFIELD R. S. « Conformity and character. » *Amer. Psychol.*, 1955, 10, 191-198.

DEUTSCH M., GERARD H. B. « A study of normative and informational social influences upon individual judgment. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1955, 51, 629-636.

DITTES J. E., KELLEY H. H. « Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1956, 53, 100-107.

DI VESTA F. J. « Effects of confidence and motivation on susceptibility to informal social influence. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1959, 59, 204-209.

FESTINGER L. « Informal social communication. » *Psychol. Rev.*, 1950, 57, 217-282.

GERARD H. B. « The effects of different dimensions of disagreement on the communication process in small groups. » *Human Relations*, 1953, 6, 249-272.

GOLDBERG S. C. « Three situational determinants of conformity to social norms. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1954, 49, 325-329.

GRAHAM D. « Experimental studies of social influence in simple judgment situations. » *J. Soc. Psychol.*, 1962, 56, 245-269.

HARDY K. R. « Determinants of conformity and attitude change. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1957, 54, 287-294.

HARE A. P. *Handbook of small group research*. New York, 1965.

HARVEY O. J., CONSALVI C. « Status and conformity to persuasion in informal groups » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1960, 60, 182-187.

HEIDER F. *The psychology of interpersonal relations*. New York, 1958.

HOLLANDER E. P. « Conformity, status, and idiosyncrasy credit. » *Psychol. Rev.*, 1958, 65, 117-127.

HOLLANDER E. P. « Competence and conformity in the acceptance of influence. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1960, 61, 360-365.

HOLLANDER E. P., WILLIS R. H. *Some current issues in the psychology of conformity and non-conformity*. 1966.

HOMANS G. G. *Social behavior, its elementary forms*. New York, 1961.

JACKSON J. M., SALTZSTEIN H. D. « The effect of person-group relationships on conformity processes. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1958, 57, 17-24.

JACOBS R. R., CAMPBELL D. T. « The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of laboratory micro-culture. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1961, 62, 649-685.

JENNES A. « The role of discussion in changing opinions regarding a matter of fact. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1932, 27, 279-296.

JONES E. E. « Conformity as a tactic of ingratiation. » *Science*, 1965, 149, 144-150

KELLEY H. H., LAMB T. W. « Certainty of judgment and resistance to social influence. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1957, 55, 137-139

KELLEY H. H., SHAPIRO M. M. « An experiment on conformity to group norms where conformity is determinantal to group achievement. » *Amer. Soc. Rev.*, 1954, 19, 667-677, Pour la traduction de cet article en français, cf. supra p. 313-331

KELMAN H. C. « Effects of success and failure on suggestibility in the autokinetic situation. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1950, 45, 267-285.

KIESLER C. A., « Attraction to the group and conformity to group norms. » *J. Personality*, 1963, 31, 559-569.

KUHN T. *The structure of scientific revolution*. Université de Chicago, 1962.

LUCHINS A. S. « Social influence in perception of complex drawings. » *J. Soc. Psychol.*, 1945, 21, 257-273.

LUCHINS A. S., LUCHINS G. H. « Social influences in impressions of personality. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1961, 54, 111-125

MAUSNER B. « The effect of prior reinforcement on the interaction of observer pairs. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1954, 49, 65-68.

MC CLELLAND D. C., ATKINSON J. W., CLARK R. A., LOWELL E. L. *The achievement motive*. New York, 1953.

Mc GUIRE W. « Inducing resistance to persuasion. » *Advances in Exp. Soc. Psychol.*, 1964, 1.

MERTON R. K. *Social theory and social structure*. Glencoe, 1957.

MILGRAM S. « Behavioral study of obedience. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1963, 67, 371-378.

MILLER G. R., TIFFANY W. R. « The effects of group pressure on judgments of speech sounds. » *J. Speech Hear. Res.*, 1963, 6, 149-156.

[372]

MONTMOLLIN G. de « Influence des réponses d'autrui sur les jugements perceptifs. » *Ann. Psychol.*, 1965, 65, 377-395

NUNNALLY J., HUSEK T. R. « The Phony language examination : An approach to the measurement of response bias. » *Educ. Psychol. Meas.*, 1958, 18, 275-282.

RIECKEN H. W. « The effect of talkativeness on ability to influence group solutions of problems. » *Sociometry*, 1958, 21, 309-321.

ROMMETVEIT R. *Social norms and roles*. Oslo, 1954.

ROSENBERG L. A. « Conformity as a function of confidence in self and confidence in partner. » *Human Relations*, 1963, 16, 131-141.

SCHEIN E. H. « Reaction patterns to severe chronic stress in American Army prisoners of war. » *J. Soc. Issues*, 1957, 13, 21-30.

SCHEIN E. H. « Interpersonal communication, group solidarity and social influence. » *Sociometry*, 1960, 23, 148-161.

SECORD P. F., BACKMAN C. W. *Social psychology*. New York, 1964.

SHAW M. E. « Some effects of varying amounts of information exclusively possessed by a group member upon his behavior in the group. » *J. Genet. Psychol.*, 1963, 68, 71-79.

SHERIF M. « A study of some social factors in perception. » *Arch. Psychol.*, 1935, 22, n° 187.

SIMMEL G. *Conflict and the web of group affiliation*. New York, 1964.

THIBAUT J., STRICKLAND L. H. « Psychological set and social conformity. » *J. Personality*, 1956, 25, 115-129. Pour la traduction de cet article en français, cf. supra p. 285-300

TORRANCE E. P. « The influence of experienced members of small group on the behavior of the inexperienced. » *J. Soc. Psychol.*, 1959, 49, 249-257.

WALTERS R. H., PARKE R. D. « Social motivation, dependency and susceptibility to social influence. » *Advances in Exp. Soc. Psychol.*, 1964, I.

WALTERS R. H., QUINN M. S. « The effects of social and sensory deprivation on autokinetic judgments. » *J. Personality*, 1960, 28, 210-212.

ZEFF L. H., IVERSON M. A. « Opinion conformity in groups under a status threat. » *J. Pers. Soc. Psychol.*, 1966, 3, 383-389

ZILLER R. C., BEHRINGER R. D. « Assimilation of the knowledgeable newcomer under conditions of group success and failure. » *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1960, 60, 288-291.

[373]

**Psychologie sociale théorique et expérimentale.
Recueil de textes choisis et présentés.
Troisième partie : Influence sociale**

24

“La minorité consistante: son influence sur les réponses de la majorité dans une situation de perception de couleur le conformisme et son biais.” *

**Par SERGE MOSCOVICI/ ÉLISABETH LAGE
/ MARTINE NAFFRECHOUX**

Traduit par Patricia Nève

[Retour à la table des matières](#)

La littérature spécialisée assimile communément le processus d'influence à celui de conformisme (Allen, 1965). D'une part, on tend généralement à postuler que toute influence conduit nécessairement au conformisme ; qui plus est, que le conformisme est le seul phénomène pouvant résulter des processus d'influence. D'autre part, si le point de vue de l'individu est examiné, tout se passe comme s'il se posait la question en ces termes : « Dois-je suivre le groupe ou la minorité ? » ; autrement dit, on suppose que le sujet est confronté à l'alternative conformisme ou déviance.

* Version française de l'article « Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception ». *Sociometry* (American Sociological Association, Washington), 1969, 32, 4, 365-380.

Nous pensons au contraire que l'individu peut se poser la question exactement inverse, à savoir : « Que dois-je faire pour que la majorité adopte mon point de vue ? », « Comment puis-je changer la conception des autres ? ». La multiplicité des questions de ce genre tendent toutes à contredire l'assimilation mentionnée plus haut, entre le processus d'influence et celui du conformisme.

Sans entrer dans les détails (Moscovici et Faucheux, 1969), nous avons été amenés à considérer l'innovation comme une forme d'influence sociale. Le point de vue théorique et empirique de cette forme d'influence : l'action de la minorité sur la majorité, les propriétés qu'elle se doit de posséder pour rendre son point de vue acceptable ne constituent qu'un avant-propos, un « prolegomenon ». Tout en se dégageant du cadre habituel des recherches sur le conformisme, cette recherche se propose d'étudier plus précisément l'une de ces propriétés.

[374]

Le style de comportement comme source d'influence

Jusque-là, et pour la plupart des recherches, une seule source d'influence sociale semble avoir été étudiée d'un point de vue théorique et expérimental : la dépendance.

Cependant, pour des raisons que nous expliciterons ci-dessous, nous ne pourrions utiliser cette source d'influence pour rendre compte du phénomène d'innovation. Tout d'abord, parce que la dépendance qui lie un individu ou un sous-groupe qui innove nous semble être la conséquence plutôt que la cause de l'action visant à exercer l'influence. Par exemple, tenir compte de l'avis d'électroniciens, d'experts en computer ou de télévision n'est que la conséquence de l'adoption d'équipements et d'inventions spécifiques. Ensuite, parce que la minorité qui réellement innove, transforme la réalité sociale, a rarement d'emblée du pouvoir. De plus, les individus ou les sous-groupes qui changent les règles, les valeurs, la connaissance ne sont jamais reconnus comme supérieurs, du moins en ce qui concerne leur compétence.

En résumé, la dépendance en relation au phénomène qui nous intéresse n'est ni une variable indépendante décisive, ni un facteur différentiel pouvant rendre compte de ce type d'influence.

Il fallait donc rechercher une autre source d'influence, qui ne puisse être soumise aux limitations que nous avons soulignées et qui puisse exprimer le plus étroitement possible le caractère actif, résolu d'une minorité. Nous pensons qu'une telle source d'influence doit être recherchée au niveau du style de comportement de l'individu ou des individus innovateurs.

De bonnes raisons nous poussent à penser qu'au cours du processus d'innovation le style du comportement est suffisant pour qu'un jugement ou un modèle soit accepté ou rejeté. La consistance du comportement de la minorité, le fait qu'elle soit absolue, qu'elle maintienne fermement son point de vue et le développe de manière cohérente, peut être une source d'influence puissante et qui ne résulte donc pas d'une dépendance explicite.

Une série d'expériences réalisées en collaboration avec l'un des auteurs (Faucheux, Moscovici, 1967) montrent clairement l'impact d'une minorité consistante sur une majorité. La tâche consistait à donner des jugements de préférences sur des stimuli équiprobables, ou encore il s'agissait de modifier une norme implicite.

La présente recherche se situera dans cette même ligne. Ici, nous avons voulu montrer que l'action de la minorité est tout aussi possible quand elle s'attaque à une norme explicite ou quasi-physique.

Pourquoi avons-nous prédit un tel effet ? La présence d'une norme explicite est décelable quand il y a unanimité spontanée et une forte probabilité des réponses. La validité des jugements, des opinions (Kelley, [375] 1967) et la stabilité des relations à l'environnement découlent de l'existence de cette norme à condition que les deux critères mentionnés ci-dessus soient présents.

Supposons maintenant qu'un sous-groupe diverge de cette manière habituelle de répondre, qu'il fournisse une réponse alternative au même objet ou au même stimulus. La diversité remplacera alors l'unanimité dans le groupe, elle engendrera incertitude et conflit au niveau individuel ou au niveau du groupe ; la hiérarchie des réponses sera mise en doute et la variabilité augmentera. En s'en tenant résolument à

sa réponse, la minorité non seulement sera génératrice de conflit mais elle l'intensifiera, parce que ses propres jugements ou opinions seront posés comme ayant la même valeur, comme équivalents à ceux de la majorité (Worell, 1967). De plus, ce caractère résolu tendra à prouver que le comportement n'est pas fortuit, que le sous-groupe n'a ni l'intention de concéder ni l'intention de se soumettre à la majorité.

Ainsi la minorité exercera une pression forte pour faire accepter sa réponse nouvelle et surprenante. Il faut ajouter que le conflit revêt un caractère particulier dans le cas d'un stimulus physique. Dans ces circonstances, la réalité qui est à juger n'est pas individuelle, arbitraire, mais commune et en principe universelle. Quiconque confronte une telle réalité se doit de réagir de la même manière, et pense qu'il réagit comme il est censé le faire.

Dans une expérience citée par Asch (1962), Sperling démontre que l'influence exercée sur l'individu est plus grande quand cet individu croit en l'existence d'une réponse objective plutôt que quand il n'y croit pas. Il semble donc que la confrontation à un stimulus objectif n'entravera pas nécessairement l'exercice de l'influence de la minorité, elle pourra même la faciliter. La majorité ne disposera alors que d'un seul moyen pour réduire la tension : ignorer les jugements de la minorité c'est-à-dire transformer le conflit de réponse en un conflit d'attribution, ce qui implique qu'elle puisse être capable d'expliquer la différence non pas en faisant intervenir les propriétés du stimulus, mais en l'attribuant à ceux qui le perçoivent : anomalie visuelle, une moindre capacité de jugement. Ce type d'interprétation n'est possible que si la minorité est constituée d'un seul individu isolé (Moscovici, 1969).

D'autre part, si la situation est telle qu'elle ne puisse permettre ce genre d'attribution et que les individus qui constituent la minorité (une dyade) ne puissent être distingués de la majorité par de tels attributs, la majorité devra, soit adopter les réponses de la minorité, ou bien les rejeter, c'est-à-dire polariser. Dans ces conditions, il n'y a pas d'autres moyens de restaurer l'unicité des réponses se fondant sur cet ensemble d'analyse.

Il restait à démontrer l'influence qu'exerce une minorité sur une majorité ; pour cela nous avons conçu, l'expérience suivante :

[376]

- a) Le conflit de réponse est intensifié par la consistance de la minorité et son consensus.
- b) L'objectivité des jugements est implicitement exigée.
- c) Les réponses de la majorité et celles de la minorité sont mutuellement exclusives.
- d) La différence des jugements ne peut pas être attribuable à des différences individuelles (la minorité sera donc composée de plus d'une personne). Sinon, le conflit de réponse pourrait être transformé en conflit d'attribution, ce qui reviendrait à expliquer les différences en termes d'anomalies personnelles.
- e) Le jugement de la majorité dans une situation de laboratoire est identique à celui d'un échantillon tiré au hasard dans la population ; on s'attend donc à ce que les jugements de la minorité aillent à l'encontre des attentes normales existantes.

Procédure expérimentale et résultats

Première expérience

Les sujets sont tous des étudiants en art, droit et sciences sociales. Nous avons choisi des étudiants à cause de leur plus grand intérêt pour évaluer la couleur d'un objet. Les stimuli sont des diapositives montés avec deux types de filtres différents : 1) des filtres qui permettent le passage d'un rayon de lumière dans la gamme dominante bleue ($X = 483,5$) ; 2) des filtres neutres qui réduisent l'intensité lumineuse.

Pour chaque groupe de six diapositives, trois sont plus lumineuses. Ces variations d'intensité lumineuse ont été introduites de manière à rendre la tâche moins ennuyeuse et plus réaliste. Leur effet a toujours été contrôlé. Chaque groupe expérimental est composé de quatre sujets naïfs et de deux compères. Dès que les sujets sont installés face à l'écran de projection, on les informe qu'il s'agit d'une expérience sur la

perception des couleurs ; qu'ils auront à juger deux caractéristiques de ces diapositives : la couleur et la luminosité.

Avant la passation proprement dite de l'épreuve, le test de Polack est administré collectivement ; on s'assure ainsi que tous les participants ont tous une bonne perception des couleurs. En fait ce test a deux objectifs : d'une part il permet d'éliminer les sujets qui pourraient avoir des anomalies de vision, d'autre part il renforce le fait que tout le monde dans le groupe a une vision normale, de sorte qu'on ne puisse pas attribuer la différence visuelle des compères à quelque facteur personnel.

Après la correction collective des résultats au test, et après s'être assuré que chacun a une bonne vision, les sujets sont instruits sur le type de réponse qu'ils auront à donner et sur le déroulement de l'expérience.

[377]

Les réponses sont publiques, les sujets doivent donner un nom de couleur simple et estimer la luminosité en utilisant une échelle en six points (zéro pour la moins lumineuse et cinq pour la plus lumineuse). Les essais préliminaires sont destinés à familiariser les sujets avec l'échelle des luminosités.

Ces essais préliminaires sont destinés en fait à habituer les sujets à la couleur des stimuli, à les immuniser contre ce que McGuire (1964) appelle « les attaques ultérieures » de la minorité instruite. On présente ensuite six fois chaque suite de six diapositives, en variant l'ordre systématiquement. Il y a donc en tout trente-six essais d'une durée de quinze secondes chacun ; l'intervalle dans le noir est de cinq secondes environ. À chacun des essais, les deux compères exercent leur influence en répondant « vert » de manière consistante ; les deux compères donnent toujours la même réponse (en ce qui concerne la luminosité, ils font des réponses spontanées).

Quand la projection est terminée, les sujets répondent à des questions concernant les stimuli et les autres membres du groupe. Les objectifs réels de l'expérience sont révélés à la fin.

Variation des compères. Pour 12 groupes, les compères sont assis côte à côte ; ils occupent respectivement les places 1 et 2 ; pour 20 autres groupes, les compères sont séparés, ils occupent les places 1 et

4. Cette seconde variante a pour but de modifier l'interprétation du comportement ; le deuxième compère apparaît alors plus indépendant du premier. *Variation du stimulus*. Afin de tester l'impact de l'engagement des sujets dans leur première réponse et pour permettre un changement éventuel de réponse, nous avons modifié le mode de présentation des stimuli de la manière suivante : dans les 13 groupes où les compères occupent les positions 1 et 4, la continuité de la présentation des stimuli est interrompue par deux temps de repos d'une minute chacun. L'ordre des réponses des sujets reste toujours le même d'un essai à l'autre et pendant toute la durée de l'expérience.

Deuxième expérience (10 groupes)

Si au niveau de la réponse verbale il n'y a pas d'effet de l'influence de la minorité consistante, y a-t-il un effet secondaire au niveau du code perceptif ? En effet, la réaction réprimée en cours de l'interaction sociale pourrait fort bien s'exprimer au niveau du changement du seuil dans la discrimination entre le bleu et le vert. Certains sujets ont ressenti l'obligation de ne pas dévier de la norme générale, même s'ils doutaient de sa validité ; ces sujets n'ont donc pas adopté ouvertement la réponse minoritaire. Dans ces conditions, on peut donc s'attendre à un effet latent qui se manifestera en étendant la dénomination verte aux stimuli situés dans la zone bleue. La réaction opposée : extension de la dénomination [378] bleue à des stimuli situés dans la zone du vert sera le résultat d'une polarisation.

Cette deuxième expérience se déroule de la même manière que la précédente ; la majorité est confrontée à l'influence de la minorité consistante, mais à la fin de cette phase l'expérimentateur remercie les sujets et annonce qu'une autre personne, qui s'intéresse elle aussi aux phénomènes de vision, leur présentera une contre-épreuve. L'expérimentateur quitte donc la salle ; le deuxième expérimentateur rentre immédiatement et explique aux sujets le but de sa recherche : les effets de fatigue sur la vision des couleurs. Le matériel expérimental est alors décrit. Les sujets sont installés autour d'une table et disposent de caches ; des réponses individuelles sont demandées. Le matériel est composé de seize pastilles, toutes situées dans la gamme bleu-vert (test de perception de Farnsworth 100-hue). À chacune des extrémités

de l'échelle, trois pastilles, soit vertes soit bleues, sont non ambiguës, les dix autres stimuli sont plus ambigus. Après s'être assuré que les sujets ont bien compris les instructions et le but du test, chacune des pastilles est présentée sur fond neutre au centre de la table, pendant approximativement cinq secondes, de manière à être bien visible pour chacun des sujets. Les seize pastilles sont présentées dix fois par la méthode constante. Les sujets doivent répondre à chaque fois, soit bleu, soit vert. Ce petit test de discrimination terminé, le premier expérimentateur revient, les sujets répondent alors au questionnaire post-expérimental. L'expérience se termine comme la précédente.

Troisième expérience (11 groupes)

Dans cette expérience, identique en tous points à la première, nous n'avons varié que le degré de consistance des compères. La minorité donne ici 24 verts et 12 bleus répartis au hasard.

Le groupe contrôle est le même pour les trois expériences. Les stimuli sont présentés de manière continue ; quant au test de discrimination, il a naturellement été appliqué après la phase expérimentale initiale. Il y a en tout 22 sujets contrôle, 4 groupes de 6 individus, 2 sujets ayant été éliminés parce que leurs réponses de discrimination n'étaient pas conformes aux instructions.

Résultats

La tâche perceptive

8,42% des réponses vertes ont été obtenues pour les deux premières expériences (128 sujets naïfs). Ce résultat reflète l'influence de la minorité. [379] Il n'y a pas de différence significative pour ces deux expériences, aussi bien au niveau de la tâche perceptive qu'au niveau du questionnaire post-expérimental. Parmi les 22 sujets du groupe contrôle, un seul a donné deux réponses vertes, ce qui correspond à un pourcentage de 0,25 ; le stimulus est donc perçu comme réellement

bleu par les sujets du groupe contrôle ; c'est une norme socialement établie. La différence des réponses entre sujets contrôle et sujets expérimentaux est significative : U de Mann et Whitney ($Z = 2,10$, $p = .019$, test unilatéral).

D'autres résultats montrent aussi cette influence. Les sujets changent de réponse (4 réponses vertes ou plus) dans 43,75% des groupes. Le pourcentage des individus soumis est de 32%. Deux catégories de groupes peuvent être différenciées : ceux pour lesquels aucun sujet n'a été influencé et ceux pour lesquels il y a eu influence. Dans ces derniers groupes 57%, des sujets, c'est-à-dire en moyenne 2 sujets par groupe, ont donné une réponse identique à celle du compère, ce qui représente 18,7% de réponses vertes.

La quantité des réponses vertes obtenues n'est pas tellement le résultat d'individus isolés qui suivent le compère, mais provient plutôt d'une modification des jugements à l'intérieur du groupe. Ni la place des compères, ni la discontinuité de la présentation des stimuli n'ont d'effets différentiels.

Les sujets ont tendance à être plus influencés par la minorité quand l'intensité lumineuse est faible : U de Mann et Whitney ($Z = 3,37$, $p < .003$). Le résultat est conforme au phénomène trouvé par Bezold-Brücke concernant la perception des couleurs quand les luminosités varient. En définitive, la proportion de réponses vertes est significativement plus grande dans le groupe expérimental que dans le groupe contrôle, quelle que soit la luminosité.

1,25% de réponses vertes ont été obtenues pour la troisième expérience (compères inconsistants : 33% de réponses bleues et 67% de réponses vertes). Bien qu'il faille explorer plus avant la consistance inter- et intra-individuelle, ces résultats suggèrent cependant l'importance que revêt le style de comportement de la minorité.

Le test de discrimination

Les sujets qui changent leur réponse sociale sous l'influence de la minorité consistante, changent-ils aussi au niveau de leur code perceptif ? Nous voulions vérifier également l'hypothèse selon laquelle les sujets qui n'auraient pas changé de réponse sociale, même s'ils appar-

tenaient à un groupe où la majorité n'a pas été influencée du tout par la minorité, présenteraient au moins un changement au niveau du code perceptif. La mesure des seuils rend possible la vérification de cette hypothèse. Nos calculs portent sur les valeurs de seuils obtenus par méthode gra-

[380]

TABLEAU I.

Le changement de seuil dans la perception bleu-vert

<i>Seuil</i>	<i>Groupe contrôle</i>		<i>Groupe expérimental</i>		<i>t</i>	<i>P unilatéral</i>
	<i>Moyenne</i>	σ	<i>Moyenne</i>	σ		
50	47.39	1.21	48.03	1.38	1.78	.038
75	46.16	1.42	46.85	1.54	1.68	.047
25	48.41	1.14	49.19	1.28	2.33	.01

phique. Trois valeurs ont été retenues : 1) le seuil 50% indique le point pour lequel les sujets ont donné autant de bleu que de vert ; 2) le seuil inférieur indique le point pour lequel les sujets ont donné 75% de vert et 25% de bleu ; 3) le seuil supérieur indique le point pour lequel les sujets ont donné 25% de vert et 75% de bleu. Pour étudier ici l'influence qu'exerce la minorité consistante, nous avons éliminé de nos résultats trois sujets qui ont polarisé. Si l'on compare les trois seuils : 50%, 75%, 25%, des groupes expérimentaux (37 sujets) à ceux du groupe contrôle (22 sujets), nous obtenons les résultats attendus sur le changement du seuil (Tableau I). Ces résultats reflètent l'effet de l'interaction entre la minorité et la majorité sur la modification du code perceptif. Cette modification est plus importante que le changement des réponses verbales, d'autres résultats tendent à le prouver. Nous avons fait l'hypothèse que dans les groupes où il n'y aurait pas de changements de la réponse sociale, c'est-à-dire que la réponse « vert » serait en quelque sorte « réprimée », nous observerions un plus grand

nombre de jugements verts au test de discrimination. Nos résultats ne montrent qu'une tendance dans ce sens : $t = 1,50, p > .10$ ⁷⁰.

En conclusion, l'influence de la minorité consistante est encore plus grande au niveau du code perceptif qu'au niveau de la réponse sociale. La technique expérimentale peut évidemment être soumise à caution ⁷¹. Ces résultats sont intéressants à mentionner pour les recherches futures.

Le questionnaire post-expérimental

Ce questionnaire montre : a) que la divergence d'opinion ou de réponses entraînent chez les sujets expérimentaux une plus grande activité cognitive sur le stimulus. Le changement perceptif n'est pas le produit pur et [381] simple de l'attraction vers la minorité ; b) que la confrontation avec la minorité consistante affaiblit la certitude de la majorité qui se doit d'expliquer non pas pourquoi elle suit la minorité mais plutôt pourquoi elle ne la suit pas.

L'activité cognitive des sujets expérimentaux. En première approximation nous pouvons dire que le fait de voir occasionnellement ces diapositives vertes, ou de voir un peu de vert dans le bleu, n'est pas un simple acte d'acceptation de la réponse minoritaire. À la question : « Dans quelle mesure est-il possible de voir ces diapositives vertes », il n'y a pas de différence entre les groupes expérimentaux et contrôle, par contre les sujets du groupe expérimental acceptent mieux cette réponse verte : ($t = 2,64, p < .008$). Le désir d'être en accord avec la minorité incline à voir ce qu'elle voit, à faire un effort dans ce sens. À la question : « Combien de nuances de couleurs différentes avez-vous distinguées ? », les sujets du groupe expérimental perçoivent plus de deux nuances, tandis que les sujets du groupe contrôle n'en

⁷⁰ Thomas et Bistey (1964) ont utilisé les mêmes stimuli. Leurs résultats indiquent que les sujets qui nomment ces stimuli « vert » ou « plutôt vert » ont tendance ensuite à généraliser dans ce sens, plus que les sujets qui nommeront ces stimuli « bleu » ou « plutôt bleu ».

⁷¹ Brown et Lenneberg (1958) montrent qu'il existe une relation entre la nomination et la reconnaissance des couleurs, en fonction du temps d'exposition. Il aurait été intéressant dans notre expérience de varier le temps d'exposition.

perçoivent qu'une ou deux ($Z = 2,12, p < .03$). Dans les groupes expérimentaux, les sujets influencés par la minorité voient plus de nuances que ceux qui n'ont pas été influencés ($Z = 2,78, p < .005$). De plus, que les sujets aient suivi ou non la minorité, les groupes qui changent de réponse perçoivent plus de nuances que ceux où la majorité s'est maintenue dans la réponse bleue ($Z = 1,78, p < .076$).

Les sujets devaient aussi spécifier la composition des couleurs pour chacune des nuances. Dans les groupes expérimentaux, tous les sujets distinguent plus de vert que dans les groupes contrôle ($Z = 2,99, p < .003$) ; les suiveurs citent dans plus de 30 % des cas cette réponse ($Z = 4,92, p < .001$). Toutes ces données mettent en évidence l'effort de la majorité pour prendre en compte le point de vue de la minorité. A aucun moment il n'y a eu passivité, ni acceptation, ni rejet aveugle de la norme minoritaire. Cette activité cognitive retentit sans doute sur la modification de la perception elle-même, sur les limites entre le bleu et le vert.

Perception de la minorité consistante. Examinons maintenant plus en détail les résultats obtenus aux questions concernant la perception des membres du groupe ; les sujets devaient juger chaque participante et elle-même sur une échelle en dix points (bon-mauvais) en ce qui concerne, d'une part, la discrimination des intensités lumineuses, d'autre part, la perception des couleurs. Les résultats sont intéressants ; les sujets considèrent que les compères perçoivent moins bien la couleur qu'eux-mêmes, ceci, quel que soit la position des compères ; place 1 et 2 ($t = 9,98, p < .001$), place 1 et 4 ($t = 7,02, p < .001$). Les compères perçoivent également moins bien les couleurs que les autres membres du groupe ($t = 10,83, p < .001$), le deuxième compère a cependant une meilleure perception de la couleur que le premier (U de Mann et Whitney, [382] $Z = 2,04, p = .04$). Les membres de la majorité se jugent donc plus compétents que la minorité.

Une autre question concerne la classification « des personnes dans le groupe, selon qu'elles paraissent plus ou moins assurées dans leurs réponses ». Les sujets jugent que les compères sont plus assurés qu'eux-mêmes ($t = 5,02, p < .001$) et que les autres membres du groupe ($t = 4,42, p < .001$). Sur ce point, les deux compères sont jugés différemment ; le premier est plus assuré que le second, indépendamment de leur position dans le groupe : côte-à-côte ($t = 2,54, p < .02$), Séparés ($t = 3,12, p < .01$). Les évaluations sont partagées aussi bien

par les suiveurs que les non-suiveurs. Trois traits principaux ressortent de ces résultats : a) les sujets se jugent plus compétents et moins assurés que les compères ; b) il existe une relation inverse entre la compétence et la certitude des compères ; c) le deuxième compère est perçu différemment du premier ; il semble plus proche des sujets. Ces résultats corroborent d'autres observations expérimentales. Brehm et Lipscher (1959) indiquent que le locuteur est plus crédible s'il prend une position extrême plutôt qu'une position modérée. Plus récemment, Eisinger et Mills (1968) ont étudié la perception de la compétence et de la sincérité d'un locuteur en fonction de sa divergence. Le locuteur qui a une position opposée à celle du sujet est perçu moins compétent mais plus sincère que celui qui a une position modérée. Bien que des résultats similaires aux nôtres soient obtenus, il resterait à montrer que la consistance, celle de la minorité, représente bien un indice d'extrémisme. Cet extrémisme sans concession crée un conflit que les sujets ne peuvent réduire qu'en se conformant ou en polarisant. Comme rien ici ne leur permet de polariser, dans certains groupes les sujets se conforment.

Ces tendances de réponse éclairent le rôle du deuxième compère. En un sens, il n'ajoute aucun poids à la réponse de l' « innovateur » (premier compère). Son comportement est censé servir d'exemple. Il démontre que quelqu'un est capable de choisir la réponse minoritaire, que le choix est possible entre les deux alternatives et il les justifie. Ici le premier compère exerce un effet d'influence, le second a un effet de démonstration. En aucun cas l'influence de la minorité ne peut être attribuée à un effet de *leadership* ; à la question : « Avec quelles personnes dans le groupe aimeriez-vous vous trouver dans une situation semblable ? », le choix porte indifféremment sur tous les membres du groupe ; « Qui aimeriez-vous voir diriger la discussion ? », les résultats sont similaires, ils n'accusent qu'une légère tendance à moins choisir les compères.

[383]

Discussion et conclusion

L'expérience que nous venons de décrire montre, du moins pour des sujets de sexe féminin, qu'une minorité consistante peut influencer une majorité aussi bien au niveau des réponses verbales qu'au niveau du code collectif. Cet effet doit cependant être examiné plus étroitement.

Généralité du style de comportement comme source d'influence

Au début de notre exposé, nous avons fait l'hypothèse que la consistance du comportement semblait être la source de l'influence exercée par une minorité. Il est clairement apparu que la conformité résulte bien de l'effet de la consistance et non de celui de la dépendance. Pour étayer notre conclusion, nous nous limiterons à exposer les expériences de Asch. Dans ces expériences, une majorité peut conduire un seul individu à donner des réponses contraires à l'évidence perceptible. Cette situation nécessite qu'il y ait une majorité unanime, que les réponses soient publiques et qu'un stimulus non ambigu soit présenté. Selon Asch, cette majorité tend à faire adopter les réponses erronées, « conformistes » du groupe. Notre interprétation serait différente ; essayons tout d'abord d'examiner ces résultats plus en détail et de comprendre leur signification.

Nous pouvons considérer que l'unanimité du groupe correspond à la consistance inter-individuelle qui résulte de la coïncidence, de l'identité des réponses de plusieurs individus à un même stimulus. Simultanément la séquence des « réponses erronées », l'identité des réponses pour chacun des compères et pour toute la série des stimuli représente la consistance intra-individuelle. Que voyons-nous au niveau des résultats obtenus par Asch ? Tout d'abord, qu'une majorité unanime composée de trois jusqu'à six compères induit les sujets naïfs à accepter les réponses erronées dans un tiers des cas (32%). L'aug-

mentation du nombre des compères au-dessus de trois n'a aucune incidence sur la fréquence de ces réponses. Il n'y a donc pas de relation directe entre pression sociale et conformisme. Ensuite, qu'il suffit qu'un seul individu (compère) vienne à rompre l'unanimité d'un groupe de sept à huit personnes pour que le pourcentage des réponses conformistes baisse à 10,4% ou à 5,5%. Donc un groupe de trois personnes unanimes est plus influent qu'un groupe de huit personnes non unanimes.

Dès lors, il devient tentant de dire que c'est la consistance interpersonnelle plutôt que le taux des pressions sociales qui est la variable pertinente capable de mieux rendre compte des variations du degré d'influence.

Les expériences de Asch (1955), d'Allen et Levine (1968) tendent à [384] renforcer cette idée. Ils raisonnent ainsi : si le support social est la variable cruciale permettant une baisse du conformisme, alors il suffit d'introduire un compère au sens de la majorité qui donne les réponses que le sujet naïf considère correctes. Au contraire, si l'unanimité dans le groupe est la variable cruciale, alors il suffira que le compère soit en désaccord avec la majorité, peu importe que ses réponses soient en accord ou non avec les réponses privées du sujet.

Les résultats montrent que le facteur décisif est bien le consensus unanime. Quel est l'effet de la consistance intra-individuelle ? Dans ce cas, chaque sujet répond de la même manière à une série de stimuli. Asch, dans son expérience, utilisait deux types d'essais : les essais « neutres », où les compères donnaient la réponse correcte ; et les essais « critiques », où les compères donnaient une réponse erronée. Du point de vue diachronique, le groupe apparaît comme plus consistant (intra-individuel) quand les essais critiques sont plus nombreux que les essais neutres. Asch (1956) a varié la proportion de ces essais neutres (1/6 ; 1/2 ; 1/1 ; 4/1). Bien que les différences ne soient pas significatives, on peut observer cependant une baisse du nombre des réponses conformistes successivement (50%, 36,8%, 26,2%), à mesure que la majorité devient moins consistante dans le temps. Iscoe et Williams (1963) obtiennent des résultats similaires.

En conclusion, tous les résultats disponibles jusqu'à ce jour indiquent que c'est le style de comportement de la majorité ou de la mino-

rité, et non pas le taux des pressions sociales, qui est la source de l'influence.

Changement des réponses verbales et changement des réponses perceptives

Le changement de la réponse, bien que non négligeable au niveau conscient, social, est encore plus marqué au niveau latent. L'état des connaissances en ce domaine ne nous permettra pas de savoir s'il s'agit d'effet de nature perceptive ou verbale (Goldiamond, 1958). Nos résultats font exception du fait que la plupart des recherches en ce domaine (Tajfel, 1969), à l'exception de Flament (1958), signalent que l'influence s'exerce à un niveau verbal mais non à un niveau perceptif. Nous avons donc été amené à distinguer : changement de réponse (niveau verbal) et changement de code (niveau perceptif). Cette distinction nous a permis de montrer que la minorité consistante est capable de modifier non seulement les réponses mais la norme de la majorité.

Un tel phénomène peut facilement s'observer en politique, alors qu'il est rare qu'il soit obtenu en laboratoire. Souvent un parti politique adapte les idées et le vocabulaire d'un autre parti ou mouvement social. En France, par exemple, le gouvernement gaulliste a établi son programme d'éducation en adaptant en partie la rhétorique et le programme proposé par les étudiants en mai 1968. Les français qui votent pour le [385] parti gaulliste pensent « répondre » au même corps politique, alors que celui-ci a changé d'opinion sur certaines positions. On peut très bien concevoir qu'il est plus facile pour les minorités de changer le code des majorités plutôt que leurs réponses sociales, alors que la majorité aura plus d'influence sur les réponses verbales individuelles plutôt que sur leur code. C'est une réalité historique. Les grands innovateurs réussissent à imposer leurs idées, leurs découvertes sans pour autant être reconnus pour leur influence. Par exemple, beaucoup de psychologues ont assimilé des notions psychanalytiques, tout en refusant de reconnaître quelque valeur à la psychanalyse.

Si nous voulons réellement comprendre les processus d'influence sociale, il ne suffit pas d'étudier très étroitement le rôle des minorités et l'innovation, mais explorer plutôt des mécanismes plus subtils que

ceux qui entrent en jeu dans l'acceptation visible, directe des normes et des jugements proposés.

Traduit par Patricia Nève

Références

ALLEN V. L. « Situational factors in conformity. » *Advances in Exp. Soc. Psychol.*, 1965, 2, 133-175.

ALLEN V. L., LEVINE J. M. « Social support, dissent and conformity. » *Sociometry* 1968, 31, 138-149.

ASCH S.E. « Opinions and social pressure. » *Scientific American*, 1955, 193, 31-35.

BREHM J. W., LIPSHER D. « Communicator-communicatee discrepancy and perceived communicator trustworthiness. » *J. of Person.*, 1959, 27, 352-361.

BROWN R. W., LENNEBERG E. H. « Studies in linguistic relativity. » In : MACCOBY E. E., NEWCOMB T. M., HARTLEY E. L. (eds). *Readings in social psychology*. New York, Holt, 1958, 9-18.

EISINGER R., MILLS J. « Perception of the sincerity and competence of a communicator as function of the extremity of his position. » *J. of Exp. Soc. Psychol.*, 1968, 4, 224-232.

FAUCHEUX C., MOSCOVICI S. « Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité. » *Bull. du C.E.R.P.*, 1967, 16, 337-360.

FLAMENT C. « Influence sociale et perception. » *Ann. Psychol.*, 1958, 58, 2, 378-400.

GOLDIAMOND I., MALPASS L. F. « Locus of hypnotically induced changes in color responses. » *J. of the Opt. Soc. of Amer.*, 1958, 51, 1117-1121.

ISCOE I., WILLIAMS M. S. « Experimental variables affecting the conformity behavior of children. » *J. of Person.*, 1963, 31, 234-246.

KELLEY H. H. « Attribution theory in social psychology. » In : LEVINE D. (ed.). *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln, University of Nebraska Press, 1967, 192-241.

McGUIRE W. « Inducing resistance to persuasion. » *Advances in Exp. Soc. Psychol.*, 1964, 1, 191-229.

MOSCOVICI S. « Behavioral style as source of social influence. » *Symposium on social influence : IXth International Congress of Psychology*. London, 1969.

MOSCOVICI S., FAUCHEUX C. *Social influence, conformity bias and the study of active minorities*. Mimeo. Center of Advanced Study in Behavioral Sciences, Stanford, 1969.

[386]

TAJFEL H. « Social and cultural factors in perception. » In : LINDZEY G., ARONSON E (eds). *The Handbook of Social Psychology*. 2nd ed. Reading (Mass.), Addison-Wesley vol. III, 1969, 315-394.

THOMAS D. R., BISTEY G. « Stimulus generalization as a function of the number and range of generalization test stimuli. » *J. of Exp. Soc. Psychol.*, 1964, 68, 599-602.

WORELL J. « Some ramifications of exposure to conflict. » *Progress in Exp. Person. Research.*, 1967, 4, 91-125.

[387]

Index des auteurs

[Retour à la table des matières](#)

ADAMS H.F., 209
ADAMS J.S., 118
ADLER A., 180
ALLEN V. L., 346, 351, 373, 383
ALLPORT L. H., 345
ANDERSON H.H., 83
ARONSON E., 111, 114
ASCH S.E., 86, 227, 247, 269, 272, 274, 283, 287, 301, 302, 310, 311, 344, 346, 356, 360, 361, 364, 375, 383, 384.

BACK K., 26, 66, 70, 71, 74, 88, 91, 94, 116, 285, 313, 322, 328, 353.
BACKMANN C. W., 348
BALES R.F., 333
BEHRINGER R.D., 349
BELOFF H., 345
BERKOWITZ M. I., 337, 353, 357.
BISKEY G., 380
BLAKE R. R., 32
BOVARD E. W., 269
BRANDT H. F., 83
BREHM J. W., 109, 112, 133, 151, 152, 158, 164, 174, 185, 382.
BRESSON F., 248
BRODBECK M., 122, 123
BROWN J. F., 333, 380
BRUNFR J. S., 259
BUSH R. R., 187, 257, 295.

CAMPBELL D.T., 360, 361
CANTVILLE H., 180
CARLSMITH J., 119, 151, 152
CARSON R.C., 165
CARTER L. F., 333
CARTWRIGHT D., 39, 40, 41, 58, 74.
CHALMERS D. K., 353
CHAPMAN D. W., 83
CHARTERS W. W., 289

- CHOWDRY K., 334
CLARK K. B., 133
COHEN A. R., 109, 133, 151, 152, 164, 170, 247.
CONSALVI C., 350
CRUTCHFIELD R. S., 301
- DALTON M., 313
DAVIS K. E., 353
DEMBO T., 80, 85, 88
DEUTSCH M., 177, 180, 247, 263, 267, 289, 346, 349
DITTES J - E., 353
DI VESTA F. J., 364
DREYER A. 77, 82, 83, 84, 85.
- EISINGER R., 382
- FAUCHEUX C., 373, 374
FESHBACH S., 233
FESTINGER L., 26, 28, 39, 67, 69, 70, 71, 74, 77, 78, 80, 83, 84, 85, 88, 89, 91,
92, 93, 94, 96, 97, 98, 101, 108, 116, 121, 124, 136, 148, 151, 152, 161, 171,
174, 179, 180, 183, 189, 193, 272, 285, 286, 313, 322, 328, 346.
FINK H., 163
FISCHER, R.A., 258
FLAMENT C., 228, 384.
FLEMING W. H., 151
FRAISSE P., 251
FRANK J. D., 302
FRENCH J. R. P., 287, 302
- GARDNER J. W., 80
GERARD H., 83, 84, 88, 93, 94, 97, 98, 100, 227, 247, 263, 267, 346, 349, 353,
GOLDBERG S.C., 233, 359.
GOLDIAMOND I., 384.
GOULD R., 80.
[388]
GRAHAM D., 359
GREENBERG P. J., 89, 90
GRZELAK J., 175,
- HAAS H., 163
HARARY F., 39, 40, 41, 58,
HARDY K. R., 353
HARE A. P., 348, 353
HARTFELDER G., 163.
HARVEY O. J., 350

- HEIDER F., 30, 39, 40, 47, 54, 180, 354.
HEIDSDORF A., 180.
HEYNS R., 294
HILGARD E. R., 80, 83.
HOCHBAUM G. M. 81, 84, 85, 98.
HOFFMAN P.-J., 77, 89, 91, 92, 96.
HOLLANDER E. P., 334, 344, 350, 351, 368.
HOMANS G. G., 351.
HOPPE F., 80, 82.
HOROWITZ M. W., 30, 39, 54.
HOVLAND C. I., 116, 151, 285, 327.
- ISCOE L., 360, 384.
IVERSON M.A., 350.
- JACKSON J. M., 328, 349.
JACOBS R. R., 360, 361.
JANIS I. L., 135, 146, 151, 152, 233, 285, 327.
JENNES A., 344.
JONES E. E., 345
JORDAN N., 39
- KELLEY H. H., 74, 285, 286, 327, 328, 346, 349, 350, 351, 353, 368, 374.
KELMAN H. C., 136, 146, 151, 152, 346.
KIESLER C. A., 353
KING B. T., 135, 146, 151, 152.
KUHN T., 355, 357.
- LAMB T., 346.
LAWRENCE D. H., 77, 89, 91, 92, 96.
LECKY P., 180.
LENNEBERG E. H., 380.
LEVINE J. M., 383
LEVINGER G., 302.
LEWIN K., 33, 73, 80, 88.
LIPPITT R., 327
LIPSHE D., 382
LUCHINS A. S., 358, 364, 368
LUCHINS G. H., 358, 364, 368
LYONS J., 39, 54
- MAC BRIDE P., 301
MAGARET G. A., 80, 83
MALEWSKI A., 173
MARGOLIN J. B., 39, 54

- MAUSNER B., 344.
- MC CLELLAND D. C., 353
McGRATH J. A., 39
Mc GUIRE W., 363, 377
MELLINGER G. D., 39,
MERTON R. K., 349
MILGRAM S., 301, 302, 304, 346.
MILLER G. A., 22.
MILLER G. R., 353
MILLS J., 111, 114, 382.
MONTMOLLIN G. DE, 344
MOORE H. T., 227, 337
MORRISON H. W., 302
MOSCOVICI S., 375, 374, 375.
MOSTELLER F., 187, 257, 295.
- NEWCOMB T. M., 26, 39, 289, 313, 327.
- OSGOOD G. E., 39
- PARKE R. D., 363
PARSONS T., 32
PERLMUTTER H. W., 39, 54.
POLANSKY N., 327
POSTMAN L., 259
PRITZER H., 116
- QUINN M. S., 363
- RAVEN B. H., 302
RIECKEN H. W., 124, 357.
ROMMETVEIT R., 354.
ROSEN S., 327
ROSENBAUM M., 353
ROSENBERG L. A., 349
RUNKEL P. J., 39
- SAIT E. M., 80, 83, 94.
SALTZSTEIN H. D., 349
SCHACHTER S., 26, 67, 70, 71, 72, 91, 93, 95, 116, 124, 285, 313, 322, 328.
SCHANCK R. L., 36
SCHEIN E. H., 363
SEARS P. S., 80, 85.
SECORD P. F., 348

SHAPIRO M. M., 349, 350, 351, 368.
SHAW M. E., 355
SHERIF M., 227, 269, 344.
SHILS E. A., 32
SHIPLEY T. E., 294.
SIMMEL G., 355.
SLATER P. E., 333
SPERLING H. T., 375
STRICKLAND L. H., 346

TAJFEL H., 384
TANNENBAUM P. H., 39.
THIBAUT J., 26, 67, 71, 73, 75, 88, 97, 121, 285, 286, 313, 346.
THOMAS D. R., 380.
[389]
TIFFANY W. R., 353
TORRANCE E. P., 358, 359.
TORREY J., 77, 94.
TUDDENHAM T. D., 301

VEROFF J., 294
VOLKART E. H. 328
VOLKMANN J.A.A., 83

WALTERS R. H., 363
WEBER M., 20

WHITE M. S., 33
WHITTEMORE I. C., 82
WILLERMAN B., 77, 94
WILLIAMS M. S., 360, 384
WILLIS R. H., 344, 351.
WORELL J., 375

ZEFF C. H., 350
ZILLER R. C., 349
ZIMBARDO P., 117, 118, 170, 233.

[391]

Index des matières

[Retour à la table des matières](#)

- Accomplissement du groupe, 313-330
- Aptitude, 77-103
- Attraction, 22-37
 - des membres du groupe, 36
 - négative, 22-27
 - positive, 22-27
- Auto-évaluation, 19, 99, 102, 172-180
- Auto-influence, 263-267
- Changement social, 347-370
- Cohésion du groupe, 66-74
- Communication sociale, 61-76
 - consommatoire, 75
 - informelle, 61-76
 - instrumentale, 65, 75
- Comparaison sociale, 77-103
- Conformisme, 301-312, 345-347 (voir aussi Conformité)
 - en actes, 301-302
 - en mots, 301-302
- Conformité, 285-300, 313-331, 333-341 (voir aussi Conformisme)
 - et compétence, 333-341
 - mesure de la -, 319-330
 - aux normes du groupe, 313-330
 - pression à la -, 285-291, 301-302, 345, 359
 - et valeur de l'appartenance, 323
- Consistance, 352-364, 374-376
 - du comportement, 352
 - diachronique, 359
 - synchronique, 359
- Contrôle social, 347-370
- Convergence des orientations, 22, 25, 30-57
- Crédit idiosyncrasique, 341
- Crédit de particularisme, 350 (voir aussi Crédit idiosyncrasique)
- Dissonance, 108-204
 - ampleur de la -, 110-118 (voir aussi Dissonance, amplitude, taux)
 - amplitude de la -, 179
 - effet de la -, 158-159

- effet du fait accompli sur la -, 127-134
- réduction de la -, 108-134, 152-164
- taux de la -, 137, 146, 151-154, 159, 164, 184, 191 (voir aussi Dissonance, ampleur, amplitude)
- Distortion, 235-244
 - de l'action, 240
 - des jugements, 235-244
 - de la perception, 240
- Effet Asch, 346, 350
 - réinterprétation de -, 361-265
- [392]
- Effet autocinétique, 208-224
 - Sherif (voir Effet autocinétique)
- Engagement, 164-168, 277, 286-289
 - avec soi, 279
 - public, 279
- Équilibre quasi stationnaire, 33
- Espace hodologique, 20
- Hypothèse perceptive, 259-170
- Influence sociale, 207-386
 - acceptation, d'-, 333-341
 - du groupe, 207-225
 - informationnelle, 227, 233-234, 248, 267-284, 349
 - normative, 248, 269-284, 349
 - et perception, 247-270
 - processus d'-, 92, 99, 102
 - sources d'-, 352-353
 - dépendance externe, 352-353
 - dépendance interne, 352-353 (voir aussi Style de comportement comme source d'influence)
- Innovation, 343, 370
- Interaction sociale, 37, 232, 345
- Leader*, 350-352
 - non conformiste, 351
- Leadership*, 215-221, 350-352, 382
- Locomotion du groupe, 64, 72-74
- Majorité, 240-244, 358-364
 - extrémiste, 243-244
 - non unanime, 241-244, 360
 - et style de comportement, 358
- Minorité, 358-370, 374-385
 - consistante, 365-370, 375
- Non-conformisme, 72, 313
- Normalisation, 344-370
- Norme sociale, 33, 207-225

- Orientation, 22-25
- Pression sociale, 62-103, 285-299, 301-312, 359
 - à la conformité, 285-299, 359
 - du groupe, 235-244, 301-302
 - sources de la -, 63-76, 77-103
 - mobilité du groupe, 63-76
 - réalité sociale, 63-76
 - vers l'uniformité, 28, 62-76, 87-100
- Réalité physique, 78
- Réalité sociale, 24, 63-76, 353
- Réponse, 247-270
 - indépendante, 252, 259
 - latente, 247, 238, 266
 - manifeste, 247
 - par reproduction, 247-270
 - simultanée, 252
 - verbale, 247-270
- Stimulus, 233, 248-270
 - ambigu, 257
 - non ambigu, 257
 - objectif, 233
- Style de comportement, 343-386
 - et la majorité, 354
 - et la minorité, 365
 - comme source d'influence, 374-376

Fin du texte