

Cours 6

La conformité

1

Conformité

Normes sociales

Façons de penser, de ressentir ou de se comporter (représentations cognitives) que les membres d'un groupe reconnaissent et endossent comme étant bien et adéquates.

Ex : Tradition, opinion publique, mode, faits établis, stéréotypes, rôles sociaux/sexuels,...

2

Conformité

Éxercice

Les normes d'un groupe connu (amis, travail,...)

Qu'est-ce qui est

- drôle (ou pas)
- impoli (ou pas)
- déplacé (ou pas)
- bien (ou mal)
- ...

3

Conformité

Normes sociales vs Attitudes
(évaluations individuelles ou du groupe)

4

Formation des normes sociales

Sheriff (1936)
Effet auto-kinétique
(évaluation de la distance parcourue)
1) Seul (1''-1')
2) Gr de 3, 3 fois
3) 1 an plus tard : réponse normative même si seul

Mais : situation ambiguë, aucune confirmation de validité de la réponse et aucune réponse clairement vraie.

5

Formation des normes sociales

Ash (1951-55)
Droites inégales, 6e/7 « participants »
Consensus incorrect pour 12/18 essais
3/4 se sont conformé 1+ fois/12
1/2 se sont conformé 6+ fois/12

Pourquoi?
- confiance envers le groupe
- peur du ridicule, de l'exclusion

6

Formation des normes sociales

Conformité publique vs privée

Sheriff vs Ash

Kassin & Kiechel (1996)

Écriture à l'ordinateur- rythme lent vs rapide

Ne pas peser sur ALT!!

Accusation, insistance puis recours à un témoin

Confirmation ou non du témoin

Demande de signature de confession

69% signent

28% se disent coupables par la suite

Facteurs importants : témoin et rythme

7

Fonctions de la conformité

1) Maîtrise de la réalité

2) Recherche de contact, d'appartenance

8

Fonctions de la conformité

Anticipation du consensus

Les autres comme critère de validation de nos attitudes
et opinions

Le mythe de la réalité commune

Parallèle avec l'égoïsme piagétien

9

Fonctions de la conformité

L'effet du faux consensus

- non-reconnaissance de l'accessibilité différentielle des différents arguments dans la formation d'attitudes et opinions
- impact dans les discussions de validation autobiographique

10

Fonctions de la conformité

L'influence informationnelle

- Le groupe comme source d'information
- L'évaluation des opinions des autres sert à construire notre vision de la réalité
- Attribution de validité au consensus (consensus = réalité commune), particulièrement en situation ambiguë (p.e. choix moral, politique, éthique ou culturel)

11

Fonctions de la conformité

L'influence informationnelle

- Le groupe comme source d'information (Ash, 1955)
 - Un complice avant 3% conformité
 - Deux complices avant 12% conformité
 - Trois ou plus 30% conformité
- Nombre critique pour un effet de consensus

12

Fonctions de la conformité

L'influence informationnelle

- Un désaccord face au consensus diminue notre confiance en notre jugement
- Impact de la dissension et importance de l'apparence de consensus

13

Fonctions de la conformité

L'influence normative

Les normes et le sentiment d'appartenance

- Rituels d'initiation et place dans la société
- Ex : Armée, religions, société,...

L'influence normative d'un groupe est fonction de l'intérêt envers ce groupe, du désir d'être valorisé par lui.

14

Fonctions de la conformité

Fonctions du consensus

- Objectif de maîtrise : tâches intellectuelles, évaluation de la réalité
- Objectif d'appartenance/de contact : fonction identitaire

15

Fonctions de la conformité

Le consensus de qui?

Importance du groupe de référence

Groupe de référence : Source d'information jugée valide/appropriée

- Pour des tâches intellectuelles (une seule réponse valide) -> tout le monde
- Pour des jugements de valeur -> gens similaires (valeurs, attitudes, goûts, culture, appartenance politique,...)
 - notions d'identité sociale, d'intragroupe et d'accessibilité de l'identité

16

Fonctions de la conformité

RÉSUMÉ...

INFLUENCE INFORMATIVE

Besoin de maîtrise de la réalité

-> Adopter le consensus pour avoir raison

-> Conformité privée

INFLUENCE NORMATIVE

Besoin d'appartenance

-> Adopter le consensus pour s'identifier au groupe

-> Conformité privée

17

La formation des normes : Un processus d'influence sociale

Comme les attitudes, les normes sont des simplifications

Situation 1 : +/- 50/50

- dépolariation/compromis

Situation 2 : Présence d'une majorité

- polarisation

18

La formation des normes : Un processus d'influence sociale

EXPLIQUER LA POLARISATION

En traitement superficiel

- L'heuristique du consensus : Consensus majoritaire = vérité, réalité, bien

En traitement systématique

- Attention portée aux positions et aux arguments
- Résultat : Augmentation du pouvoir de persuasion de la majorité!

19

La formation des normes : Un processus d'influence sociale

EXPLIQUER LA POLARISATION

Pourquoi le trait. systéma. favorise-t-il la majorité?

- 1) Les arguments de la majorité sont plus nombreux (imp : nouveauté et qualité des arguments)
- 2) Les arguments majoritaires (partagés) ont plus tendance à être discutés puis évalués (discussions biaisées)

20

La formation des normes : Un processus d'influence sociale

EXPLIQUER LA POLARISATION

Pourquoi le trait. systéma. favorise-t-il la majorité?

- 3) Les arguments majoritaires (et répétés) semblent plus valides
- 4) Les arguments majoritaires semblent mieux présentés
 - a) effet de primauté
 - b) confiance des orateurs (par validation)

21

La pression à se conformer

Le consensus: À quel prix?

- Consensus non-fiable
(manipulé, info biaisée, présence d'un mindguard,...)
- Contamination
(interdépendance des avis, partage de biais, isolation)
- Conformité publique
(ignorance pluraliste par peur, découragement ou désir de plaire)

22

La pensée de groupe

Lorsque le désir d'arriver à un consensus interfère avec la prise de décision.

CAUSES et CONSÉQUENCES

- 1) Cohésion élevée / Identification au groupe
- 2) Travail sous pression / Objectif: consensus
- 3) Procédures qui biaisent le traitement de l'info
- 4) Surestimation des habiletés et de l'efficacité

23

La pensée de groupe

PRÉCAUTIONS

Encourager la dissension
Inclure des gens de l'extérieur
Éviter les votes publiques, diminuer le rôle du dirigeant

24

La valeur de la dissidence

OFFRIR UN CONSENSUS ALTERNATIF

Consensus interne élevé

Constance du consensus

L'exposition à la dissension augmente la résistance au conformisme.

25

La valeur de la dissidence

ÉQUILIBRE SIMILARITÉS/DIFFÉRENCES

Le désaccord provenant de l'interne est plus efficace

Donc: accord puis désaccord

Situation de double minorité

PROMOTION DU TRAITEMENT SYSTÉMATIQUE

Influence indirecte plus souvent

26

Réflexion sur la conformité

27

Fini !!