

A-76

La psychologie sociale

*Une présentation en cinq tomes
dirigée par*

Jean-Léon Beauvois

Gabriel Mugny

Dominique Oberlé

Jean-Léon Beauvois

TOME I

Relations humaines groupes et influence sociale

Mugny, G., Pérez, J.A. & Roux, P. (1995). Le paradigme de Asch et la conformité. In G. Mugny, D. Oberlé & J.-L. Beauvois. *Relations humaines, groupes et influence sociale*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble, 253-262.

© Presses Universitaires de Grenoble
BP 47 - 38040 Grenoble cedex 9
Tél. : 76 82 56 51 - Fax : 76 82 56 54
ISBN : 2-7061-0607-1

Presses universitaires de Grenoble
1995

Indications bibliographiques

Le lecteur francophone pourra trouver en français, pour compléter la lecture de ce volume, quelques ouvrages thématiques, des manuels et des recueils. Les premiers seront évoqués dans le cours du texte.

Pour ce qui est des manuels, nous recommandons plus particulièrement :

Doise, W., Deschamps, J.-C. et Mugny, G. (1991, 2^e éd.). *Psychologie sociale expérimentale*, Paris, Colin.

Fraisse, P. et Piaget, J. (1965). *Traité de psychologie expérimentale*, T. IX, *Psychologie sociale*, Paris, Presses universitaires de France.

Leyens, J.-P. (1979). *Psychologie sociale*, Bruxelles, Mardaga.

Moscovici, S. (1972, 1973). *Introduction à la Psychologie sociale* (2 volumes), Paris, Larousse.

Moscovici, S. (1984). *Psychologie sociale*, Paris, Presses universitaires de France.

Deux recueils méritent d'être signalés. Ils contiennent des textes classiques (généralement traduits de l'anglais) dont la plupart sont évoqués dans ce volume ou le seront dans les suivants.

Levy, A. (1965). *Psychologie sociale : textes fondamentaux*, Paris, Dunod.
Faucheux, C. et Moscovici, S. (1970). *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, Paris, Mouton.

Ont contribué à ce volume :

ABRIC, Jean-Claude, Aix-en-Provence, université de Provence
BELLE, Françoise, Grenoble, université Pierre Mendès France
BUTERA, Fabrizio, Genève, université de Genève
CRANO, William D., Tucson, university of Arizona
DECONCHY, Jean-Pierre, Nanterre, université de Paris-X
DOISE, Willem, Genève, université de Genève
DUBOIS, Michel, Grenoble, université Pierre Mendès France
FALOMIR, Juan Manuel, Valencia, universitat de Valencia
FRÉY, Dieter, München, Ludwig-Maximilians universität
HOGG, Michael A., Brisbane, university of Queensland
HUGUET, Pascal, Clermont-Ferrand, université Blaise Pascal
JOVANOVIĆ, Jasmina, Genève, université de Genève
LIPANSKY, Edmond-Marc, Nanterre, université Paris-X
LÜTHIGENS, Carsten, München, Ludwig-Maximilians universität
MAISONNEUVE, Jean, Nanterre, université Paris-X
MARQUES, José, Porto, universidade de Porto
MAGGI, Jenny, Genève, université de Genève
MAASS, Anne, Padova, università di Padova
MOSCOVICI, Serge, Paris, EHESS
MUCCHII-FAINA, Angelina, Perugia, università di Perugia
NEMETH, Charlan J., Berkeley, University of California
PAVIN, Christiane, Grenoble, université Pierre Mendès France
PÉREZ, Juan Antoniό, Valencia, universitat de Valencia
PERSONNAZ, Bernard, Paris, EHESS
PY, Jacques, Chambéry, université de Savoie
ROUX, Patricia, Lausanne, université de Lausanne
SANCHEZ-MAZAS, Margarita, Genève, université de Genève
SCHULZ-HARDT, Stefan, Kiel, Christian-Albrechts-universität
TURNER, John C., Canberra, Australian National University
DE VISSCHER, Pierre, Liège, université de Liège au Sart Tilman

CHAPITRE 12

Le paradigme de Asch et la conformité

*Gabriel Magny,
Juan Antonió Pérez
et Patricia Roux*

L'EFFET ASCH

Le propos des études sur l'influence sociale menées par Asch (1951, 1956; voir chapitre 4) était d'examiner les processus déterminant le degré d'indépendance d'un individu qui dispose de la réponse de toute évidence correcte face à un groupe répondant de manière erronée. Alors qu'il s'opposait à une conception de l'influence sociale en termes de suggestibilité et de simple prestige (voir encadré 17), il va découvrir qu'un bon tiers des réponses, et une majorité de sujets-cibles, se conforment au groupe malgré l'évidence. Certes, il ne s'agit pas de surestimer cet effet, puisqu'en majorité les réponses restent correctes (Friend, Rafferty et Bramel, 1990). Il ne s'agit pas non plus de dépendre de le sous-estimer, puisque le fait est qu'une majorité de sujets renonce, à un moment ou à un autre de l'expérience, à l'objectivité. Les expériences rapportées dans ce chapitre visent à fournir des éléments pour l'explication de cet effet de conformité dans une tâche pourtant objective.

Ces recherches sont basées sur le paradigme suivant. La tâche proposée aux sujets est totalement non ambiguë, et ils n'ont aucune peine à reconnaître la seule et unique réponse correcte (voir chapitre 4). Chaque sujet est cependant confronté à une source numériquement majoritaire, composée de plusieurs individus de même statut que lui, qui proposent des réponses divergentes, et de plus objectivement incorrectes. Les réponses étant données oralement, le sujet ne peut échapper à la situation, qui le contraint à se situer face au groupe, même si la consigne lui demande de donner sa réponse personnelle: il n'y a pas en effet de pression explicite, d'autant que toute autre communication est par ailleurs prohibée.

En 1956, lorsqu'il réplique son expérience principes de 1951, Asch interroge en condition expérimentale avec influence majoritaire des jeunes hommes de 17 à 25 ans, étudiants de trois collèges de prestige différent. Chaque sujet se retrouvait avec un groupe de sept à neuf autres étudiants, des compères de l'expérimentateur entraînés à répondre d'une manière prédéterminée. Ceux-ci s'asseyaient sur des chaises disposées sur deux rangs, le sujet naïf étant amené à son insu à s'asseoir au deuxième rang, sur l'avant-dernière chaise, afin qu'il ne soit pas le dernier à répondre. L'expérimentateur présentait la tâche comme un test de discrimination visuelle. Le matériel exposé était

celui de la covariation de deux facteurs dans les diverses conditions étudiées par Asch: en effet, on ne peut décider si c'est le caractère unanime du groupe majoritaire qui intervient, ou si c'est l'isolement du sujet. On se rappelle que, dans l'expérience princeps, le sujet est isolé et opposé à une majorité numérique unanime. Dans les variantes considérées, le sujet naïf n'est plus ni isolé ni confronté à une majorité unanime. Allen et Levine (1968) ont montré que dans ce type de tâche c'est en réalité la rupture du consensus majoritaire qui est déterminante, davantage que le support social. Il suffit en effet qu'un compère s'écarte de la majorité sinon unanime, en donnant un jugement encore plus incorrect, pour que le taux de conformité diminue. Cette dynamique est spécifique à ce type de tâche, puisque lorsqu'il s'agit d'opinions, la conformité ne diminue que si le compère « dévient » donne une réponse soutenant effectivement le sujet. Le caractère unanime de la majorité joue donc un rôle essentiel dans l'obtention de l'effet Asch.

Si le consensus majoritaire est crucial, la consistance diachronique (Moscovici, 1979) dans l'erreur l'est aussi. La manipulation (Asch, 1956) consistait à faire varier la proportion de réponses majoritaires correctes et incorrectes. Quatre conditions ont été élaborées, où varie le nombre de réponses correctes et le nombre de réponses incorrectes (respectivement: 1 et 6; 1 et 2; 1 et 1; 4 et 1). Les résultats montrent que les pourcentages de réponses conformes sont respectivement de 53,0%, 36,8%, 38,6% et 26,2%. En bref, plus le nombre relatif d'essais critiques augmente, plus la majorité incorrecte obtient d'influence, ce qui ne constitue pas un moindre paradoxe, puisque l'on aurait pu plausiblement s'attendre à ce que l'on résiste d'autant plus que la source se révèle incorrecte.

Le problème de l'effet du nombre de membres formant le groupe majoritaire réapparaît quant à lui épisodiquement dans les publications de psychologie sociale expérimentale. Asch a étudié le premier la question en opposant des sujets isolés à 1, 2, 3, 4, 8 et de 10-15 compères. Les résultats sont respectivement: 1,53 pour 2, 4,00 pour 3, 4,20 pour 4, 3,83 pour 8 et 3,75 erreurs pour 10-15 compères. Le cas limite où le sujet est opposé à un seul compère montre que l'influence est très faible (0,33 erreur). Le fait qu'il soit possible d'expliquer les jugements incorrects d'un seul autre en lui attribuant des caractéristiques idiosyncratiques, telles qu'anomalie visuelle ou esprit de contradiction, rend l'information donnée par cet autre non pertinente dans l'établissement de la réponse correcte. A partir de deux individus donnant la même réponse l'influence augmentant pour des nombres plus élevés que 4 n'étant pas significative.

Ainsi, jusqu'à une source formée de trois individus existe une relation progressive entre la taille du groupe et le taux d'influence observé dans ce type de tâche. Or, ces trois premiers individus ne donneraient pas lieu aux mêmes inférences épistémiques, ni d'éventuels membres supplémentaires. Un seul individu qui s'écarte du consensus absolu attendu ne génère pas grande incertitude, puisque sa déviance peut aisément être attribuée à quelque idiosyncrasie (Moscovici et Lage, 1976; Papastamou, 1987). A lui ajouter un second membre, l'incertitude commencerait à apparaître, du fait de la consistance synchronique ou interindividuelle. Cependant, la perplexité apparaîtrait totale dès l'addition d'un troisième membre, qui non seulement corrobore la consistance interindividuelle antérieure, mais définit aussi une nouvelle configuration sociale de la situation: se forme ainsi une majorité face à un individu isolé. En effet, avec deux membres, la

constitué de deux cartons d'environ 13 cm sur 44 cm: sur le premier était dessinée une ligne de 1 cm environ d'épaisseur, dont la longueur variait selon les essais de 5 à 22 cm environ; sur le second figuraient trois barres de même largeur mais de longueurs très différentes, et dont l'une était toujours visiblement égale à la ligne étalon. La tâche consistait à juger laquelle des trois lignes variables était de même longueur que la ligne étalon. Les compères désignaient unanimement dans un tiers des cas une barre nettement plus courte que la barre réellement égale, dans un autre tiers une barre nettement plus longue, et dans le dernier tiers la barre correcte. Réponses justes et erronées étaient distribuées au hasard, sauf pour les deux premiers items auxquels la majorité répondait correctement. Sur les 18 items, la majorité du groupe se trompait donc 12 fois. C'est sur ces 12 items critiques que la conformité est évaluée. Dans une condition de contrôle, les sujets répondaient individuellement.

Des trente-sept sujets de la condition contrôle seuls deux se trompent (l'un une fois, l'autre deux), ce qui prouve la non-ambiguïté des items. Dans la condition expérimentale, où les sujets sont confrontés à une majorité unanime dans le groupe, le pourcentage d'erreurs s'élève à 36,8%. Le nombre moyen d'erreurs se monte à 4,41 (sur les 12 possibles), contre 0,08 dans la condition contrôle. Des cent vingt trois sujets, seuls vingt-neuf donnent des réponses toutes correctes, et trente-neuf donnent à plus de la moitié des items critiques (où la majorité donne des réponses incorrectes) une réponse incorrecte. Malgré de fortes différences interindividuelles, dues en partie à des facteurs de personnalité (Crutchfield, 1955), l'effet de conformité induit dans ce type de tâche semble être d'une portée assez générale. D'ailleurs, aucune différence n'apparaît entre les différents collèges où s'est déroulée l'expérience, et dont le niveau éducatif variait.

Si l'on a pu défendre l'idée que cet effet était culturellement et historiquement déterminé (cf. Jahoda, 1956; Larsen, 1974, 1990; Perrin et Spencer, 1981), il apparaît cependant qu'il est encore répliquable de nos jours (cf. Doms et Van Avermaet, 1981; Furnham, 1984; Vlaender et Rooijen, 1985).

L'IMPORTANCE DE L'UNANIMITÉ

Une des caractéristiques de la situation de Asch est d'opposer des sujets isolés à une majorité unanime. Asch a réalisé une série de variantes où la majorité n'était pas unanime. Dans une première variante, il introduit dans un groupe de huit individus deux « vrais » sujets répondant respectivement en position 4 et 8: le taux d'influence tombe alors à 10,4%, ce qui souligne l'importance de l'isolement du sujet. Dans la seconde variante, le premier sujet naïf (en position 4) est remplacé par un compère de l'expérimentateur qui ne donne que des réponses correctes. Dans cette condition, l'influence est encore plus faible: 5,5%. Dans une autre condition, un compère donne, lors de la première moitié des essais, une réponse correcte, puis une réponse conformiste lors des derniers essais. Les sujets ne donnent que 5,5% d'erreurs aux premiers essais, contre 28,5% aux derniers essais. Lorsque les sujets sont opposés à une majorité unanime lors de la première moitié des essais, et qu'ils sont rejoints pour la seconde moitié par un compère donnant des réponses correctes, le taux d'influence diminue jusqu'à 8,7%.

Ces résultats semblent démontrer l'importance du support social dans la résistance au groupe. Un problème subsiste néanmoins dans cette démonstration; c'est

contradictaires sont en jeu : l'expérience propre du sujet, et le groupe unanimement opposé. Dans la suite de ce chapitre, nous tenterons de montrer comment le choc de ces deux pressions normatives peut conduire à un constructivisme.

LA REPRÉSENTATION DE L'UNICITÉ ET LE CONFLIT SOCIOÉPISTÉMIQUE

Comment les sujets de Asch pouvaient-ils être sûrs que la barre étalon était égale à celle qui paraissait avoir la même longueur, et non pas à celle qui paraissait mesurer plus, ou moins ? On sait que le sujet est plus certain de l'exactitude de sa réponse lorsque le stimulus est moins ambigu. A reprendre la définition de l'ambiguïté de Flament (1959a) en termes de fréquence d'apparition d'une même réponse, on s'aperçoit de sa nature sociale : si un individu a toujours été confronté à la même réponse face à la même tâche (deux plus deux reçoit toujours quatre comme solution), et qu'une réponse différente a toujours été déclarée incorrecte, il construira cette tâche comme nécessitant un consensus total. Dans ce type de tâches, que l'on peut qualifier d'objectives et de non ambiguës (Pérez et Mugny, 1993), il existe un lien « en spirale » entre consensus et représentation de l'unicité de la tâche : le consensus sur une réponse crée une représentation de l'unicité comme n'admettant que cette solution, représentation qui à son tour nécessite l'unanimité dans les réponses futures. Cette attente d'unanimité implique qu'aucune divergence de réponses n'est attendue.

Deutsch et Gerard (1955) font d'ailleurs remarquer que l'individu confronté à la situation de Asch se trouve dans une état de conflit aigu. D'une part, son expérience antérieure a ancré le principe qui veut que s'il y a unanimité à propos d'un jugement, c'est que celui-ci doit être valide. D'autre part, l'individu possède un autre point de référence auquel il a appris antérieurement à faire confiance : son appareil perceptif. Si les individus gardaient les yeux fermés, ils pourraient avoir une confiance aveugle dans le jugement de la source unanime ; mais ils les ont bien ouverts, ce qui met en conflit les deux sources d'information. Cette situation introduit donc une sorte de dilemme normatif, que Brown (1965) a pu comparer à un « cauchemar épistémologique ». Le problème se pose en effet pour les sujets de savoir sur quel consensus fonder la réponse exacte dans cette tâche : celui de la majorité unanime à laquelle ils sont très immédiatement confrontés, ou celui qui par le passé leur a permis de forger la certitude absolue dans leur propre jugement qu'ils éprouvent dans ce type de tâches. Ils doivent en fait opter entre deux solutions tout aussi inconfortables, et rester fidèles à leur perception contre le consensus du groupe, ou réaliser le consensus attendu avec la majorité en trahissant l'évidence.

L'hypothèse de Brandstätter, Ellemers *et al.* (1991) part d'une analyse de la tâche qui introduit « l'expérience passée » à titre de constituant majeur du conflit. L'idée est que le paradigme de Asch confronterait les sujets non pas à une simple pression normative à se conformer au groupe, mais à un *conflit socioépistémique*. Ce dernier se produit quand le sujet découvre l'existence d'une diversité de points de vue *a priori* tous deux valides : d'une part le consensus existant hors du labora-

formation d'une majorité ne serait pas claire, les degrés de liberté n'étant pas suffisants pour que naisse une entité perçue comme réellement majoritaire. Une fois formée la majorité comme entité propre, peu importerait alors le fait que d'autres individus s'ajoutent à celle-ci. En bref, ce n'est pas tant le nombre des individus qui compte, que les inférences qui sont tirées du consensus en fonction d'un nombre donné d'individus. Le maximum d'influence s'observe dès qu'autrui est représenté comme une majorité unanime.

DE LA DÉPENDANCE INFORMATIONNELLE À LA DÉPENDANCE NORMATIVE

Le paradigme de Asch porte sur des évidences, sur une « réalité physique », ce qui impliquerait selon la théorisation de Festinger (1950) qu'aucune influence sociale n'est possible du fait qu'il ne s'agit pas d'une « réalité sociale », mais de réalité objective, immédiatement saisissable, et démontrable (*cf.* McGrath, 1984). Pourtant, les résultats obtenus par Asch démontrent qu'une influence est possible même dans une tâche pour laquelle la réponse est évidente. Une interprétation serait que l'individu est dans un état de dépendance informationnelle. Deutsch et Gerard (1955) ont d'ailleurs montré que le taux de conformité augmente si les sujets n'ont plus les stimuli sous les yeux lorsqu'ils donnent leur réponse en étant soumis à la pression majoritaire. Le taux de conformité important observé quand, comme dans les études de Asch, les stimuli sont visibles alors que les gens répondent, appelle cependant une explication autre qu'en termes de dépendance informationnelle.

Une autre interprétation stipule que ce serait pour des raisons liées à la nature de la source que le sujet cède sur un ensemble de réponses. Cette hypothèse d'une dépendance normative (Deutsch et Gerard, 1955) exprime le fait que le sujet se conformerait pour rétablir un rapport positif avec la majorité dont l'unanimité place la cible en situation d'être déviant. Selon cette interprétation, le sujet ne se conformerait en conséquence que pour autant que la relation à la source fût saillante (*cf.* Allen, 1965). Selon la démonstration même des auteurs, l'influence est plus importante lorsque les sujets pensent faire partie d'un groupe (opposé à d'autres groupes pour un enjeu donné) que lorsqu'ils sont face à face avec autrui, et surtout que lorsqu'ils répondent dans la situation dite de Crutchfield (1955) qui assure l'anonymat, les sujets étant placés dans des cabines, et interagissant au travers d'un appareil équipé d'interrupteurs. Cela explique que généralement on tient pour acquis que le paradigme de Asch n'induit que de la simple complaisance (*cf.* Kelman, 1958), une influence superficielle et non profonde ni durable, qui disparaît dès lors que la cible n'est plus dépendante de la source, ou dispose de quelque support (Asch, 1956 ; *cf.* Allen, 1975).

Notons finalement que Deutsch et Gerard considèrent une autre pression normative en jeu dans le paradigme de Asch : celle à se conformer à soi-même, c'est-à-dire à ce que l'on voit objectivement. Ainsi, le taux de conformisme baisse significativement lorsque par exemple les sujets mettent par écrit leur réponse avant d'être confrontés à l'erreur unanime de la majorité. En bref, deux forces

Voyons plus en détail la dynamique de ce processus. La représentation que le sujet a de la tâche déterminerait le conflit qu'il va ressentir lorsqu'il est confronté à un point de vue divergent soutenu par une source d'influence. D'une part, le sujet sait qu'il peut se fier aux jugements des autres en cas d'unanimité ; c'est là un principe « épistémologique » (Mugny et Doise, 1979) relatif au consensus qui peut guider le comportement de l'individu en maintes situations (cf. Moscovici et Doise, 1992). D'autre part, en cas de dissension introduite par la source, cette diversité se trouve en contraste avec la représentation de l'unicité de l'objet, qui dérive du fait que dans le passé il a constaté dans les situations de ce type un consensus total sur la réponse évidemment correcte. L'existence d'une source qui contredit l'évidence donne ainsi lieu à un conflit socioépistémique. Comment résoudre ce conflit ? Deux possibilités au moins s'offrent aux sujets. Soit c'est l'unicité sociale qui est restaurée, ce que traduit l'uniformité sociale, c'est-à-dire la conformité, qui rétablit le consensus manifeste. Soit c'est l'unicité épistémique, que traduit la redéfinition latente et constructiviste de l'objet.

De quoi dépend alors le niveau, manifeste ou latent, de résolution du conflit socioépistémique ? Trois hypothèses peuvent être avancées. La première est que si la source possède des ressources psychosociales contraignantes ou qui la légitiment, c'est le consensus social qui sera rétabli, sous forme d'influence manifeste. La deuxième est que la réduction manifeste de la divergence tend à en finir avec le conflit (Sanchez-Mazas, Pérez *et al.*, 1993 ; voir chapitre 12 bis) : le suivisme manifeste rétablissant un certain équilibre, on ne devrait pas observer d'influence latente. La troisième hypothèse en est le corollaire : si dans cette tâche une source ne dispose pas de ressources suffisantes pour induire le suivisme manifeste, le conflit socioépistémique perdure, et le sujet se concentre sur la dimension sur laquelle se fonde la divergence (en l'occurrence, la sous-estimation des angles). Dans ce cas, une influence latente est plus probable, le sujet redéfinissant des caractéristiques de l'objet (en l'occurrence le poids de la figure) en accord avec le principe organisant les réponses divergentes de la source. Il reconstruit ainsi la définition de l'objet en y intégrant les propriétés issues de la diversité sociale.

Butera, Huguet *et al.* (1994) ont d'ailleurs retrouvé cet effet dans une situation similaire, à savoir que la majorité hors-groupe induit une influence (latente) sous prétexte d'universalité de l'appareil perceptif, mais non pas quand les sujets croient en la relativité (ou pluriété) de la perception. Il se confirme donc que dans les tâches où l'objet appelle une définition unique, la source majoritaire peut produire une influence latente même si, voire grâce au fait qu'elle est désavantagée par sa position hors-groupe, à condition que la représentation d'unicité rendue saillante par l'objet soit confortée par la croyance en des jugements universels. Le conflit socioépistémique donne lieu à une résolution latente, tandis que la catégorisation de la source s'oppose à sa résolution manifeste. La pression normative à ne pas se conformer à la source hors-groupe ne fait donc que déplacer la résolution du conflit au niveau latent. Le contexte de la diversité des savoirs estompe par contre l'urgence du rétablissement de l'unicité de l'objet, désamorçant le conflit, puisque la catégorisation suffit alors à justifier les différences.

toire, et de l'autre le consensus du groupe en laboratoire, et ce à propos d'un objet qu'il se représente comme n'admettant qu'une seule et unique manière d'être perçu. Comme le remarque Tuddenham (1958), la situation de type Asch est problématique pour le sujet parce que, habituellement, la réalité sociale et la réalité physique vont de pair, et que le laboratoire contredit cette attente. C'est cette diversité sociale de jugements, jointe à une telle représentation de l'objet, qui serait à l'origine du conflit socioépistémique.

Une manière de résoudre ce conflit peut consister à reconstruire la vision unique et exclusive de l'objet de manière à intégrer la diversité sociale des jugements. Le conflit qui surgit de ce que l'objet est « un », mais qu'il est vu de diverses manières, serait résolu en reconstruisant des propriétés de l'objet de façon à ce que la nouvelle définition de l'objet intègre les jugements divergents et alternatifs.

L'effet de complaisance souvent imputé aux majorités serait selon cette analyse la conséquence de ce que des pressions normatives à l'accord manifeste se greffent sur ce conflit socioépistémique, en orientant sa résolution sur un plan relationnel. Un raisonnement possible est que plus on diminue la pression normative, et plus le conflit peut être traité en termes épistémiques, auquel cas on devrait observer un effet non pas manifeste, mais de constructivisme latent sur l'objet, à la manière d'un effet de conversion (voir chapitre 13). Pour observer un tel constructivisme dans ce type de tâches, il est indispensable que le point de vue de la source ne soit pas écarté à titre de simple déviance sociale, et qu'il soit donc élaboré en termes de diversité sociale, comme un point de vue alternatif, ce qui ne revient pas pour autant à le considérer comme correct.

Ces hypothèses ont été mises à l'épreuve dans une expérience (Brandstätter, Ellemers *et al.*, 1991) où une source majoritaire (« 88 % des gens ») ou minoritaire (« 12 % des gens ») estimait qu'une série d'angles soit de 90°, soit de 85°, mesurait 50°. S'il s'agit dans les deux cas d'une tâche objective, l'angle de 90° constitue une « bonne forme » totale-ment non ambiguë, et est d'ailleurs reconnu avec certitude et « nécessité » (ce qui définit cette opérationnalisation comme une tâche de type Asch), contrairement à l'angle de 85°, ambigu et difficilement évaluable (il ne s'agit ni d'un angle droit, ni d'un angle prototypique des angles aigus). Une particularité de cette expérience tient à ce que la crédibilité de la source a été déniée. On faisait en effet accroître aux sujets que la source avait probablement été induite en erreur du fait d'une illusion perceptuelle, dont des exemples probants étaient proposés. Outre cette réduction de la dépendance informationnelle vis-à-vis de la source, on réduisait au maximum son contrôle normatif sur le sujet : celui-ci répondait de manière anonyme, par écrit et non pas en situation face à face, la source n'étant pas physiquement présente, puisqu'il s'agissait du simple pourcentage (majoritaire ou minoritaire) de réponses données dans un échantillon déjà étudié. Le résultat qu'il s'agit de retenir pour notre propos est que, face à la source majoritaire (et non pas minoritaire), on observe une modification latente de jugements indirectement liés à l'amplitude des angles (en l'occurrence l'évaluation du poids de la figure imaginaire – un fromage – constituée à partir de l'angle), et ce uniquement quand l'influence a porté sur des angles de 90°, c'est-à-dire des stimuli non ambigus. On assiste ainsi, face aux jugements d'une majorité pourant dépourvue de supériorité informationnelle et de contrôle social sur le sujet, à une influence latente, lorsque les stimuli renvoient à une représentation d'unicité. Cet effet illustre comment les sujets reconstruisent des propriétés de l'objet (ici, son poids) de telle sorte que le nouvel objet entre moins en contradiction avec le jugement de sous-évaluation de la majorité, résolvant ainsi le double conflit, social et épistémique.

CONCLUSION

Les expériences de Asch font partie des plus connues de la psychologie sociale. Les rédacteurs et lecteurs de manuels de psychologie sociale continuent d'être fascinés par ces études menées dans les années 50, parce qu'elles révèlent une logique psychosociale encore bien actuelle, à savoir que la conformité au groupe peut être plus importante pour l'individu que dire ou défendre la vérité (Moscovici, 1985), ce qui va à l'encontre d'une représentation idéale dominante que nous avons de l'individu rationnel.

Les études rapportées dans la deuxième partie de ce chapitre ont été réalisées dans la mesure où l'explication du conformisme en termes de dépendance informationnelle ou normative n'apparaît pas rendre compte du phénomène de manière satisfaisante. En accord avec les thèses de Moscovici (1979), l'objectivité, en l'occurrence la perception objective, n'est pas inscrite dans l'objet mais bien parmi les sujets: plutôt qu'objective, elle est « intersubjective » (cf. Perret-Clermont et Nicolet, 1988). Un jugement ou une perception dits objectifs ne sont que les produits d'une norme sociale d'objectivité, c'est-à-dire d'un accord pour concevoir tous les mêmes choses de la même façon. L'enjeu de ces études n'est ainsi pas le seul conformisme au groupe, mais aussi l'influence sociale sur « l'appareil perceptif » lui-même. C'est d'ailleurs probablement parce que cette norme et cette influence existent que la perception est collectivement partagée, et que l'effet Asch peut être retrouvé, à des profondeurs insoupçonnées, près d'un demi-siècle après l'expérience princeps imaginée par Asch.

L'appropriation des idées

Plusieurs études sur la dynamique des groupes révèlent un biais égocentrique dans l'attribution de l'origine des idées. Ainsi, Ross et Sicoly (1979) réunissent des groupes de deux participants ayant à proposer des solutions à propos d'une étude de cas. Quatre jours plus tard, les membres des dyades devaient écrire ce qu'ils se rappelaient de la discussion, et déterminer lequel des deux avait avancé quelle idée. Dans 95 % des cas, chaque sujet s'attribue l'origine d'une majorité des propositions remémorées, c'est-à-dire exagère sa contribution propre à la discussion. Dans le même ordre d'idées, les sujets de Stephenson et Wicklund (1983) devaient imaginer, par groupes de trois, 11 conséquences d'une diminution générale de la hauteur de l'espèce humaine à 12 pouces. Ils devaient ensuite écrire individuellement les idées rassemblées, et indiquer qui avait eu quelle idée. Les données montrent que les individus s'attribuent en moyenne une idée de plus que ce que révèle l'observation des discussions de groupe.

Le travail actif sur des idées avancées par autrui, par exemple dans une discussion de groupe, tend donc à entraîner une *appropriation* (Wicklund,

1989) subjective des idées d'autrui. Celle-ci revient à ce que les sujets s'envisagent eux-mêmes comme étant les initiateurs des idées que l'observation des discussions oblige en réalité à imputer à autrui, comme s'ils en oublieraient l'origine sociale. Une conséquence est qu'ils exagèrent la longévité passée des idées ainsi appropriées, croyant donc les détenir depuis plus longtemps. Wicklund, Reuter et Schiffmann (1988) ont proposé des études qui donnent quelque support à cette notion. D'un côté, ils font varier l'intensité de l'activité propre des individus sur les idées originaires d'autrui, et de l'autre ils introduisent des mesures de l'appropriation, qui se résument en l'occurrence au degré auquel les sujets pensent disposer de ces idées avant d'y être soumis.

Une première étude porte sur des membres du personnel infirmier d'un hôpital, qui avaient à lire un texte à propos de l'humanisation des soins. Ils devaient indiquer s'ils connaissaient avant leur lecture chacune des idées avancées, et précisaient le cas échéant depuis combien de temps. Si dans une condition (de contrôle) les sujets lisaient la version du texte traduite dans leur langue (l'allemand), ceux de la condition de traduction devaient la traduire eux-mêmes de l'anglais. Les sujets qui ont traduit les idées du texte ont rapporté qu'ils connaissaient auparavant un nombre plus élevé d'idées, et depuis plus longtemps, que ceux n'ayant pas eu à fournir un tel effort pour prendre connaissance du texte.

Dans une autre étude, des étudiants en psychologie pensaient participer à une étude sur la mémoire. Ils lisaient un texte d'une page sur la « construction des théories » qui contenait un certain nombre de notions centrales pour l'étude. Dans la condition de contrôle, les sujets écrivaient ensuite une brève nouvelle. Dans une autre condition, ils rédigeaient un « résumé » au moyen des concepts critiques. Si les sujets des deux conditions révèlent après coup une maîtrise égale des concepts, ceux de la condition « résumé » disent qu'ils connaissaient avant même leurs études davantage de concepts que ceux de la condition de contrôle.

Plusieurs dimensions sont à prendre en considération pour saisir ce type d'effet. L'une est celle de passivité-activité de la contribution du sujet: le simple fait de penser à une idée induit moins son appropriation que sa concrétisation active sous forme notamment d'explication, d'interprétation, de transposition ou de développement. Une seconde est constituée par l'écart entre l'idée originale issue de quelque source, et l'idée terminale: plus elle a été « retravaillée » et s'écarte d'une manière ou d'une autre de l'idée originale, et plus son appropriation est probable. Tout semble se passer comme si une idée devenait d'autant plus autonome que l'individu peut intervenir sur elle, et que, en termes gestaltistes, son origine sociale constitue le fond et la contribution personnelle la figure.

Quant aux conséquences d'une telle appropriation, elles sont diverses. D'abord, elle se traduit par une augmentation de la cohérence interne des idées. Ainsi Zajonc (1960) a-t-il montré que les personnes qui s'attendent à devoir communiquer la description d'un candidat à un poste de travail rédigent de manière plus différenciée, complexe et organisée, que celles qui s'attendent à recevoir — plus passivement — une telle information.

Ensuite, l'appropriation se traduit par davantage d'engagement ultérieur. Par exemple, King et Janis (1956) montrent que des sujets ayant eu à improviser un exposé sur le rôle des étudiants dans l'armée changent ensuite davantage d'opinion que ceux qui ont lu un texte, ou que ceux qui avaient à en écouter la lecture. Avoir à intervenir activement sur l'expression d'une attitude convertit par ailleurs les individus en des porte-parole, ce qui augmente la consistance entre cette attitude et les comportements ultérieurs (Fazio, 1986; Zanna et Fazio, 1982). Finalement, le fait de participer activement à l'élaboration d'une idée rend saillant le sentiment de causalité propre dans la production de cette idée (McArthur et Post, 1977); l'individu se la représente comme le fruit de son activité personnelle, oubliant ou sous-estimant le fait qu'elle provient initialement d'autrui. Ceci l'entraîne à la projeter dans le passé, anticipant sur son existence, ce qui a pour autre effet d'augmenter sa stabilité.

Pour Wicklund (1989), ces dynamiques interviennent dans la transmission, par les groupes ou la société, des idées, des valeurs, des principes moraux ou des idées créatrices. Ainsi, le groupe sert de source à une idée, mais c'est l'action de l'individu sur cette idée qui rend compte de son appropriation. Autrement dit, l'intériorisation d'une idée ou d'un principe n'est pas le fruit de sa simple imitation, ni de la simple conformité au groupe ou à la société, mais bien de l'élaboration personnelle que l'individu en fait. L'enjeu de ces dynamiques pour la société est évident: il ne s'agit rien moins que de savoir si les principes et les valeurs ainsi acquis constituent une orientation morale universelle et autonome (comme le sixième stade du développement moral selon Kohlberg, 1976), ou s'ils demeurent hétéronomes (*cf.* Piaget, 1932), fluctuant au gré des pressions normatives dont on sait qu'elles ont pour propriété d'être changeantes et d'obéir à des principes éthiques variables.