

INDEPENDANCE ET CONFORMISME : L'INFLUENCE DE LA MAJORITE

Sommes-nous indépendants de la majorité ? Au sein d'un groupe, sommes-nous capables de nous opposer aux autres membres, même dans une situations où nous savons avoir raison ? Nous pensons tous être indépendants, capable de nous démarquer lorsque cela est nécessaire. Pourtant une fois de plus la psychologie sociale vient remettre en cause cette croyance.

L'objectif de l'étude de ASCH était simple : déterminer dans quelle mesure nous sommes dépendants de l'opinion de la majorité, dans des tâches tout à fait objectives.

Les groupes sont constitués de huit personnes, dont une seulement est un vrai sujet. Celui-ci pense participer à une expérience destinée à tester l'exactitude de la perception visuelle. Pour cela, l'expérimentateur présente successivement 18 séries de 2 planches, distantes de 1 m l'une de l'autre. Sur la planche de gauche est représenté un simple trait noir. Sur la planche de droite, 3 traits noirs sont représentés. La tâche consiste à déterminer lequel de ces trois traits est de la même longueur que celui représenté sur la planche de gauche. Les personnes donnent chacune tour à tour à haute voix leur réponse. Le sujet est situé en septième position dans le groupe.

Les deux premiers essais se déroulent sans difficulté, tout le monde est d'accord. Pourtant au troisième puis au quatrième essai, les 5 premières personnes donnent une réponse fausse. La huitième personne également. Il en va ainsi pour 12 des 18 essais.

RESULTATS :

Pour les 12 essais où les comparses du groupe répondent de manière fausse, 37% des réponses données par les sujets se conforment à l'opinion de la majorité. Seul un quart des sujets resteront indépendants pendant toute la durée de l'expérience.

Pourquoi ?

Les entretiens suivants l'expérience ont permis à Asch de déterminer les réactions qui ont motivé les différents types de comportements.

- les sujets indépendants avaient confiance en leur perception, et en venait donc rapidement à se méfier et à s'écarter de l'opinion des autres membres

du groupe.

- les sujets qui avaient suivi la majorité expliquaient qu'ils craignaient les réactions négatives des autres membres du groupe (moquerie, railleries, mauvaise opinion...). Ils expliquant également que l'unanimité des autres membres du groupe les avait conduit à les suivre.

CONCLUSION

Lorsque cette tâche est effectuée individuellement, le taux d'erreur est de moins de 1%. En groupe, ce même taux passe à 37% si la majorité induit dans ce sens.

La majorité ne nous influence pas uniquement dans des situations ambiguës, dans lesquels le manque de repère nous conduit naturellement à nous appuyer sur l'opinions des autres. Dans des situations parfaitement simples et objectives, la majorité continue à nous influencer de manière forte, et peut nous conduire à nous comporter comme elle.

Cette expérience a été répliquée à de nombreuses reprises, notamment en faisant varier la position du sujet, le nombre de comparses, leur unanimité. Les résultats sont bien sûr très variables. Il apparaît par exemple que les sujets ne commencent à être influencés que lorsqu'il y a 3 comparses. Il suffit également qu'une autre personnes que le sujet ne donnent pas les mêmes réponses (même si celles-ci ne sont pas identiques à celles du sujet) pour que le taux de conformisme diminue.

Pour aller plus loin :

Pour comprendre les mécanismes à l'oeuvre dans ce phénomène, voir également les notions de dépendance informationnelle, dépendance normative, preuve sociale.

J.P. LEYENS et V. YZERBYT, *psychologie sociale*, MARDAGA, 1997 - Chapitre 7 "conformité et obéissance".