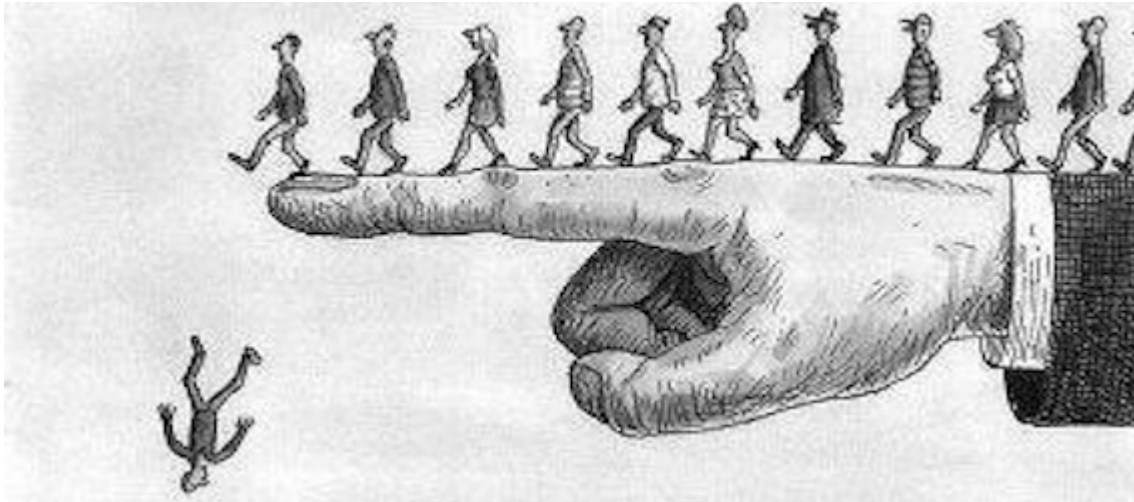


(Source : [Le 4eme singe](#))



“Nous sommes dans une société de moutons”, “les gens vont dans le sens de la majorité”, “la population se laisse influencer par les médias de masse”... qui n’a jamais entendu ce genre de propos au sujet de notre société ? Pourtant, l’opinion, les comportements, attitudes, croyances, ou sentiments d’un individu sont loin d’être strictement régies par l’influence des masses. Il existe aussi l’influence minoritaire, qui au contraire du conformisme, nous influence en profondeur.

Commentaire :

Différentes catégories d’influences, mais toujours des influences **externes**.

En effet, nous sommes émerveillés par certaines personnes qui font avancer nos idées, nous aident au quotidien ou nous impressionnent intimement. Nous sommes prêt à suivre certains leaders que nous considérons comme étant aptes et légitimes à nous montrer une direction à suivre ou même à diriger nos vies. Nous sommes même dans certains cas, complètement sous emprise d’une personnalité, comme le sont certains humains “fans” de personnalités connus.

Commentaire :

Et quand apprendrons à **être notre propre autorité**?

Nous allons donc essayer de comprendre le fonctionnement de ces influences pour tenter de répondre à LA question existentielle, celle que l’on se pose tous les matins en prenant les transports, celle qui nous traverse l’esprit en voyant nos contemporains s’enivrer dans une décadence profonde, la question cosmique : sommes-nous de vrais moutons ?

Commentaire :

Moutons, je ne sais pas, mais **mécaniques et soumis aux influences externes**, oui.

1 - Influence des masses

Il existe effectivement ce que l'on appelle l'influence majoritaire, que l'on appelle communément **le conformisme**. Ce processus est celui de l'influence des opinions, comportements, perceptions, d'une majorité sur une minorité de gens. Récemment, des psychologues de l'Université de Princeton **ont étudié** ce qui se passe dans notre tête lorsque nous sommes en situation sous l'influence d'une majorité. Une structure cérébrale (l'insula) semble déterminer l'abandon de l'analyse personnelle au profit de la posture conforme aux attentes du groupe. Cette insula est réputée centraliser des informations de nature émotionnelle en provenance du corps, et s'activer lorsque l'individu sent peser la menace d'être exclu de son groupe d'appartenance.

Le paradoxe de Condorcet.

Nicolas de Condorcet, philosophe et mathématicien, avait déjà montré au XVIIIe siècle que le système électoral livre des décisions sensées, à condition que les électeurs soient ignorants des décisions prises par leurs voisins (paradoxe de Condorcet). Autrement dit, il faut savoir se protéger du « biais de conformité ».

C'est aussi ce qu'a montré **une étude** réalisée dans l'entre-deux tours de l'élection présidentielle française de 2012. Quelque 1 000 votants étaient interrogés sur leurs intentions de vote au second tour. Dès lors qu'on leur présentait les résultats d'un sondage fictif allant dans le sens contraire de leur intention initiale, ils changeaient d'opinion dans 25 pour cent des cas, pour rallier l'avis majoritaire exprimé par le sondage.

L'expérience de Asch.

L'expérience la plus célèbre est celle de S. Asch (en 1951) ; elle démontre que même lorsqu'il y a une réponse évidente à donner, un individu va donner une réponse fautive et absurde juste parce que la majorité des gens qui constituent son groupe a fourni cette réponse-là.

Les psychosociologues (Deutsch & Gerard, 1955 ; Moscovici, Mucchi-Faina & Maass, 1994) s'accordent à dire que si l'individu se conforme autant c'est à cause de la comparaison

sociale qu'il opère lorsqu'il n'est pas d'accord avec la majorité : il souhaite éviter le conflit pour surtout ne pas être rejeté par le groupe...

Dans la vidéo suivante, le psychologue S. Asch montre que dans une simple tâche perceptive consistant à comparer les longueurs de différents segments de droite, la connaissance de l'avis majoritaire suffit à faire prendre des décisions absurdes à des individus qui, isolés, répondent correctement.

Cette expérience des lignes de Asch est célèbre et est souvent instrumentalisée pour démontrer que les individus sont des moutons qui se rallient à une idée dominante, majoritaire. Or, ce n'est pas tout à fait vrai, **l'influence majoritaire est superficielle car elle agit sur les comportements et non sur les pensées des individus. Agir n'est pas penser.** Dire que l'on pense pareil que son groupe ne signifie pas qu'on pense effectivement comme eux.

“Suis les masses, mais ne pense pas comme elles.

Naviguer à contre-courant est un exercice de l'esprit et non du corps.

- [Le Manuel de l'utilisateur](#)

En effet, dans les expériences de Asch, on voit que les personnes se focalisent sur les enjeux sociaux de la situation (que va-t-il se passer si je réponds différemment d'eux ? quelle sera ma place ?), au lieu de traiter la véracité des réponses données par le groupe.

Mais alors, quelle genre d'influence agit sur les opinions et pensées des individus ?



2 - Influence des minorités

Si le conformisme engendre le fait que les personnes se rallient à l'opinion de la majorité, cet effet n'est souvent présent qu'en public (face au regard des autres) et non au-delà. Il existe à l'inverse l'influence d'une personne ou d'une minorité qui induit une réelle persuasion et une modification profonde de notre jugement qui persiste dans le temps : c'est l'influence minoritaire. Là où la majorité agit en surface, la minorité modifie en profondeur.

Commentaire :

Ce n'est pas là « l'inverse », c'est le même principe à l'oeuvre d'une influence externe.

Le psychosociologue S. Moscovici a été le premier à s'intéresser à l'influence minoritaire : comment un individu ou une minorité de personnes peut-elle exercer une influence sur un groupe ou sur une majorité ?

Commentaire :

La médiatisation y joue un grand rôle.

Son ambition est de comprendre l'apparition des faits historiques tels que le développement du féminisme, la révolution copernicienne ou encore l'impact de Martin Luther King, Galilée, Nelson Mandela...

Des expériences illustrent la prégnance de cette influence de la minorité, comme [celle de Moscovici, Lage et Naffrechoux \(1969\)](#). Les expérimentateurs démontrent que même si un

individu va se comporter en répondant conformément dans un premier temps, il sera par la suite influencé de manière inconsciente en modifiant sa perception et opinion sur les choses.

Pour comprendre l'influence minoritaire, il faut se pencher sur **le caractère inconscient des phénomènes d'influences** en partant sur la notion de conflit. Lorsqu'on est confronté à une opinion qui diffère de la sienne, on éprouve un certain conflit interne. Les individus ont tendance à fuir ce type de tension et recherchent le consensus. **La majorité compte précisément sur ce malaise pour engendrer la conformité.**

De son côté, le comportement ferme et confiant de la minorité instaure le doute, attire l'attention, signale l'existence d'un point de vu alternatif, démontre l'attachement de la minorité à sa position et annonce que le seul moyen de sortir du conflit consiste à prendre en considération son point de vue. Pour S. Moscovici, la minorité force la majorité à analyser le contenu de son message de manière approfondie, puisque le traitement de l'information suppose, pour invalider l'opinion adverse, de s'y pencher et de la comprendre. Ce sont ces activités qui nous préparent à un processus d'intégration de l'information et d'appropriation des idées.

Commentaire :

Il serait intéressant de connaître le processus par lequel nous créons nos propres idées plutôt que de s'approprier celles des autres...



Selon Moscovici, la minorité agissante se définit par 5 styles de comportements et c'est

l'interprétation de ces styles de comportement de la minorité par la majorité qui permet à l'influence d'opérer.

Les 5 styles sont :

Investissement et visibilité : c'est l'importance que le sujet ou la minorité accorde à son objectif ou à ses idées. La visibilité de l'implication est importante ainsi que la sincérité du sacrifice personnel et de la haute estime des buts poursuivis.

Autonomie : c'est l'indépendance du jugement et des attitudes et cela reflète la détermination selon ses propres principes.

Consistance : c'est le fait de maintenir toujours la même idée, être catégorique, avoir et maintenir une position cohérente.

Rigidité : C'est la version "dure" de la consistance. Il faut adopter un modèle comportemental assuré pouvant parfois aller jusqu'à l'extrémisme. Moscovici explique qu'un comportement qui se situerait à mi-chemin entre la rigidité et la souplesse serait le meilleur moyen pour influencer quelqu'un.

Équité : elle rend compte du souci de la minorité d'établir des relations réciproques avec la majorité.

3 - Comparaison : Influence de la majorité VS. Influence de la minorité.

Lorsqu'un individu se sait l'objet d'une influence, il éprouve un sentiment d'ambivalence, c'est à dire, qu'il peut ressentir deux sentiments pourtant opposés ou contradictoires.

Cependant selon que la source d'influence émane d'une minorité ou d'une majorité, cette ambivalence n'est pas la même :

Face à une majorité, les individus expriment plutôt une attirance publique et une réserve ou une hostilité privée.

Face à une minorité, les individus peuvent éprouver dans le même temps une hostilité publique, une admiration, voir même une envie privée.

CONFORMISME	INNOVATION
<ul style="list-style-type: none"> - influence <u>majoritaire</u> - joue + sur le comportement que sur les idées, les convictions - influence de FACADE - raison : on adhère pour ne pas être exclu - changement temporaire : SUIVISME 	<ul style="list-style-type: none"> - influence <u>minoritaire</u> - les individus finissent par changer d'idées - changement PLUS PROFOND - les convictions changent, le changement est inconscient - changement plus durable : CONVERSION

En fait, c'est en se défendant sur le plan conscient d'une influence qu'on augmente les chances d'être influencé sur le plan non conscient.



*Argumente sur tes limites,
et à coup sûr,
elles sont à toi.*

- Richard Bach

Il s'agit donc d'un réel paradoxe puisque plus on résiste à un agent d'influence, plus on a de risque de lui céder sur le long terme.

L'influence latente et différée est propre à l'influence minoritaire. Car le traitement de l'information des minorités innovantes (dans le sens où elles changent de l'opinion majoritaire) suppose, qu'il faut invalider certaines idées, s'ouvrir à de nouveaux messages et faire preuve de compréhension. C'est pour cette raison que l'influence des minorités est plus ancrée en profondeur et s'installe dans vos idées, dans votre manière de voir le monde. Contrairement à l'influence des masses qui impacte votre comportement mais n'a pas d'influence sur vos idées, il s'agit d'un suivisme qui n'engendre pas de changement notable sur votre manière de voir le monde.

Commentaire :

La comparaison est intéressante, mais **n'allons pas croire que l'influence des masses n'a pas d'influence sur nos idées et sur notre façon de voir le monde.** Voilà là une cécité volontaire. Relisons la phrase de Richard Bach, ci-haut.

4 - En conclusion, les minorités ont une influence plus profonde sur les individus mais...

... la majorité peut également les influencer sur le plan des attitudes et convictions.

Et oui, comme rien n'est simple dans notre machine cognitive humaine, les influences sont multiples ! Hélas nous restons sujets à la "moutonnerie" et être ainsi profondément influencés par la majorité, à savoir les opinions dominantes...

Mais comment sommes-nous influencés par cette majorité ? Par nos propres actes !

Car l'acte de se conformer **publiquement** et **de manière répétée** est un facteur d'engagement. Or **plus on est engagés et plus on adhère à l'idée dominante** : c'est ce qu'on appelle la théorie de la rationalisation, qui consiste à rationaliser ses actes pour expliquer ses conduites d'une part, mais surtout pour éviter l'état de conflit interne entre ce que vous pensez et votre comportement devant les autres (**dissonance cognitive**). Cette rationalisation se manifeste par le fait que **les attitudes deviennent une conséquence du comportement et non l'inverse**.

Ainsi, se conformer publiquement (par exemple au travail, acquiescer devant les autres collègues lorsque votre patron exprime son opinion qui pourtant est bien différente de la votre) est un acte qui vous engage. Vous modifiez votre façon de penser en faveur de l'idée dominante afin d'auto-justifier votre comportement. De même, le fait de répéter cet acte de conformisme est également un facteur qui vous engage en faveur de celui-ci.

Pour en savoir plus sur les facteurs d'engagement, nous vous invitons à lire [le psychosociologue C. Kiesler](#). Ces techniques d'engagement (dîtes de manipulation) sont notamment utilisées par les managers de grands groupes industriels et dans le commerce.

Commentaire :

Et par les médias afin de nous faire souligner des événements, porter un badge ou encore... aller voter.

En conclusion, nous sommes tous des sujets sous influences, mais contrairement à l'idée répandue ce n'est pas l'influence de la majorité (médias de masse, opinions répandues, etc.) qui est la plus prégnante sur nos opinions mais l'influence des minorités (petits groupes, personnes, dissidents).

Commentaire :

Je doute fort de cette conclusion, mais des masses ou des individus, notre habileté à penser par nous-mêmes se fait denrée rare.

Ceci-dit, si on ne veut pas être influencés par la majorité - être un mouton quoi -, il faut se défendre des actes que nous poussent à faire cette majorité (exemple d'acte généré par une majorité : une grande partie de la population pense qu'il faut voter aux élections pour favoriser la démocratie en France). Le suivisme dans les actes est à proscrire pour ne pas « s'engager », changer d'opinion, en d'autres termes se faire manipuler par la majorité dominante.

Le libre arbitre est un mythe mais commencer par s'empêcher d'agir dans un sens contraire à nos convictions est un bon début !

Par C.B & Stéphane Hairy

Sources :

- Mucchielli, R. (1988). *Les Complexes personnels: connaissance du problème, applications pratiques*. 5e éd / Paris : ESF éd 1994.
- Doise, W., Deschamps, J. C. et Mugny, G. (1978). *Psychologie sociale expérimentale*, Paris: Armand Colin éd 1991.
- Vaidis, D. (2011). *La dissonance cognitive : Approches classiques et développements contemporains*. Paris: Dunod

“L'expérience de l'ascenseur” : caméra cachée sur le conformisme
(1962)

http://www.pourlascience.fr/ewb_pages/a/actu-dans-chaque-homme-un-moutona-31022.php

Moscovici, S., Lage, E., & Naffrechoux, M. (1969). Influence of a Consistent Minority on the Responses of a Majority in a Color Perception Task. *Sociometry*, 32(4), 365.

Partager cet article :

Facebook
Twitter
Google+
Pinterest

À lire également :



La puissance de l'inconscient : sommes-nous maître à bord?



Mâyâ : l'illusion



Pluie rouge en Inde



Ovni spectaculaire dans le ciel de São Paulo au Brésil