

# Introduction à l'influence sociale

Soumis par Stephane Desbrosses

Ce chapitre est relatif aux pressions sociales exercées par le groupe et la société en général pour favoriser la similarité entre les membres du groupe ou les individus composant la société, c'est ce que l'on nomme l'influence sociale.

1. Présentation L'influence sociale correspond à une pression du groupe (et de la société en général) sur l'individu et qui a pour conséquence de modifier, de modeler peu à peu ses attitudes et comportements dans la direction des patterns qui prévalent dans une culture ou une sous-culture donnée.

Dans ce contexte, l'individu est sans cesse pris entre deux logiques différentes ce qui se traduit par un conflit entre :

1/ le désir d'être similaire à autrui, c'est-à-dire acceptable, pour ne pas être rejeté,

2/ le désir de garder sa spécificité, son individualité (son originalité) et donc dans une certaine mesure de se démarquer des autres individus.

2. Les Modalités de l'influence sociale L'influence sociale peut se manifester au travers de différentes modalités pour lesquelles nous donnons de rapides définitions :

1 / L'uniformité est une forme de similarité qui repose sur le fait que l'individu accepte d'être comme les autres afin de ne pas être victime d'un rejet. Il est souvent socialement désirable de modeler son comportement à celui des autres, de se "conformiser" pour faciliter son intégration dans un groupe social ou la faire perdurer.

2/ La facilitation sociale renvoie au fait que nos performances, lors de l'effectuation d'une tâche, sont modifiées par la simple présence d'autres individus. La seule présence d'autrui modifie de façon nette les comportements, les performances, d'un sujet.

3/ La comparaison sociale renvoie au fait que l'individu se compare à autrui lorsqu'il est incertain de la validité des opinions ou de la qualité de ses performances, ce qui peut avoir pour conséquence un ajustement à autrui. Chaque homme essaie ainsi de situer ces propres capacités par rapport aux autres. Il peut y avoir plusieurs buts : réhausser son estime de soi, apprendre de nouveaux comportements ou améliorer les anciens, ...

4/ La Normalisation renvoie à l'élaboration de normes communes par les membres d'un groupe. Le groupe adopte donc communément des règles de conduites et des attitudes partagées. Un individu va pouvoir y adhérer socialement sans forcément y adhérer individuellement. Il se pliera à des règles sociales, par exemple, dans le but d'évoluer sereinement en société, sans forcément partager les valeurs véhiculées par ses règles.

5/ Le conformisme est relatif au fait que sous la pression du groupe dominant, l'individu se soumet et adopte les patterns de comportement privilégiés par le groupe. Cela se fait parfois inconsciemment.

6/ La soumission à l'autorité renvoie aux conditions d'obéissance des individus à des demandes faites par une figure d'autorité. Cette forme d'influence se traduit par le comportement dans la plupart des cas, indépendamment d'une quelconque influence sur les attitudes, pensées, etc... mais à priori seulement. A posteriori, les comportements adoptés changent souvent les attitudes du sujet qui les a produits.

3. le rejet de l'influence sociale Le rejet de l'influence sociale exercée par le groupe sur le sujet a été qualifié de différentes façons

1/ la déviance.

2/ les processus d'influence minoritaire.

3/ l'innovation.

Source : Connaissances générales