

U

SOMMES-NOUS TOUS DES MOUTONS ?

Dans notre vie quotidienne, nous avons tous senti à un moment ou un autre que nos idées, nos croyances ainsi que nos comportements étaient influencés par les autres, notre entourage, par les différents groupes sociaux auxquels nous appartenons. On souligne d'ailleurs souvent notre tendance grégaire, notre tendance à être des « moutons », à agir tous de la même manière, conformément à ce qu'on attend de nous.

PRESSION DU GROUPE SOCIAL

Les sciences sociales ont largement étudié le conformisme, c'est-à-dire cette « tendance à se conformer aux usages, à accepter les manières de penser ou d'agir du plus grand nombre : les normes sociales ». Comment le groupe peut faire pression sur les individus, orienter leurs idées, leurs croyances et leurs comportements ?

Chacun de nous possède de multiples groupes de références, auxquels s'identifier. Plus on accorde de l'importance à un groupe, plus grande sera notre « motivation à se soumettre », c'est à dire plus nous chercherons à entrer en conformité avec les attitudes, les comportements, les croyances et les valeurs du groupe. Ces éléments deviennent des critères pour définir une situation, l'évaluer et agir.

Le psychologue social Serge Moscovici s'est intéressé aux dynamiques de groupes. Dans le groupe primaire (souvent la famille, les amis ou les collègues), les interactions avec les autres membres du groupe déterminent, au moins partiellement, nos idées et nos conduites. Petit à petit, des normes propres au groupe apparaissent, des sentiments collectifs et même un inconscient collectif et oriente les conduites des individus sans qu'ils le sachent. Le groupe n'est pas un seul agrégat d'individus, mais une entité ayant sa vie propre, ses opinions, sa pensée, ses valeurs, ses réactions...

Dans un groupe restreint (un groupe réuni en même temps et au même endroit sans lien préexistant entre les membres), on observe un phénomène de « polarisation », c'est-à-dire la tendance des membres, après une discussion commune, à dévier dans le sens du point de vue majoritaire dans le groupe.

FOULES ET INDIVIDUS

Sigmund Freud, fondateur de la psychanalyse, s'est attaché à étudier l'individu au sein d'un groupe particulier, la foule. Selon cet auteur, le psychisme d'un individu au sein d'une foule se traduit par les choses suivantes : « évanouissement de la personnalité consciente, prédominance de la personnalité inconsciente, orientation par voie de suggestion et de contagion des sentiments et des idées dans un même sens, tendance à transformer immédiatement en actes les idées suggérées. Il n'est plus lui-même, il est devenu un automate que sa volonté ne guide plus ». En foule, les individus sont capables d'actes qu'ils n'auraient jamais fait seuls, ce qui montre bien comment le fait d'appartenir à un groupe peut influencer les comportements.

Même s'il est évident que les différents groupes auxquels nous appartenons influencent nos comportements, n'oublions pas que les individus sont des êtres doués de raison, d'esprit critique et d'autonomie de pensée et d'action. L'éducateur à l'environnement cherche avant tout à faire ressortir ces capacités en toute bienveillance... avec ou sans influence !

L'humain est un animal social, qui appartient à différents groupes sociaux qui influencent nos idées et orientent nos comportements.

Les dynamiques à l'œuvre au sein des groupes peuvent être un levier si l'animateur les utilise pour susciter des changements de comportements, en favorisant les échanges et la discussion entre les membres.

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Psychologie des masses et analyse du moi, S. Freud
- La dynamique des groupes, J. Maisonneuve
- Introduction à la psychologie sociale, S. Moscovici

DEUX EXPÉRIENCES ÉCLAIRANTES

L'expérience du Ash offre des pistes de réflexion intéressantes sur le conformisme. L'expérience consiste à juger de la longueur de différents traits. Alors que des complices du chercheur donnent volontairement des réponses fausses, dans un nombre de cas significatif, l'individu étudié se range à l'avis des autres membres du groupe, et donne une mauvaise réponse alors que la bonne réponse était évidente !

Expérience de Asch ,
le conformisme (video, 4 min)

Le psychologue Kurt Lewin a mis en œuvre une autre expérience sur l'influence d'un groupe sur un individu. Celle-ci visait à augmenter la consommation des abats, aliments réputés peu appétissant, aux états unis pendant la seconde guerre mondiale, afin d'éviter le rationnement de viande. Deux formules ont été testées pour convaincre les ménagères de cuisiner plus d'abats : d'un côté une conférence « classique » apportant une information très complète sur l'intérêt de manger des abats ; de l'autre, un bref exposé mais suivi d'un débat, d'un temps d'échange et de discussion entre les participants de la réunion, encadré par l'animateur. Le résultat est sans appel, la deuxième formule s'est révélé beaucoup plus efficace pour changer les comportements (32% des ménagères se mettent à cuisiner des abats contre 3% dans le premier cas).

Sommes nous tous des moutons ?

