

V- L'influence sociale

Introduction

L'influence sociale est un concept central en psychologie sociale qui décrit comment les pensées, les sentiments et les comportements des individus peuvent être affectés par la présence réelle ou imaginaire d'autres personnes. Ce phénomène est essentiel pour comprendre les dynamiques interpersonnelles et les comportements de groupe. Ce texte explore les différents types d'influence sociale, leurs mécanismes sous-jacents, ainsi que leurs applications dans divers contextes.

Le concept de l'influence sociale renvoie à des situations où le comportement d'un ou de plusieurs individus se modifie en fonction du comportement d'un autre ou de plusieurs autres individus à l'égard d'un objet considéré. La position d'un individu vers un objet donné n'est pas déterminée uniquement par ses caractéristiques personnelles, ni par celles de l'objet lui-même seulement, mais par la connaissance que l'individu a de la position d'une ou de plusieurs autres personnes.

1. Définition de l'influence sociale

Selon Moscovici (1985) l'influence sociale est toutes les relations qu'un individu peut avoir avec un autre individu ou avec le groupe dont il fait partie.

Les processus de l'influence sociale renvoient à des situations où le comportement d'un ou de plusieurs individus se modifie en fonction du comportement d'un autre ou de plusieurs autres individus. Car la position d'un individu à l'égard de quelque chose n'est pas déterminée uniquement par les caractéristiques ou la nature de cette chose, mais aussi par les connaissances que l'individu a et par la position que les autres personnes prennent à son égard.

L'influence sociale se définit comme la pression exercée par un groupe ou une société sur un individu, entraînant des modifications dans ses attitudes, croyances ou comportements (Cialdini & Goldstein, 2004). Cette influence peut être explicite, comme dans le cas de la persuasion directe, ou implicite, comme lorsque des normes sociales non écrites guident le comportement d'un individu.

Nous citons ici quatre types d'influence sociale les plus connus et les plus répondus :

2. Les Types d'Influence Sociale

2.1 La normalisation

Le phénomène a été mis en évidence par Mazafer Sherif (1935) désigne le processus par lequel se forment les normes dans un groupe. La première illustration expérimentale qui explique la normalisation est celle de l'effet auto-centrique. Elle montre que dans le cas où les individus n'ont pas de norme de référence ils utilisent les réponses données par les autres pour en créer une.

[WWW pour s' informer plus](#)

<https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/experiences/les-normes/94-effet-auto-cinetique-et-construction-de-normes>

2.2 Le conformisme (l'influence majoritaire)

En expliquant comment, à partir d'une situation non ambiguë, se manifeste l'influence de la majorité sur l'individu. La première illustration expérimentale est celle de Solomon Asch (1951-1956) où des individus sont confrontés à des informations émanant de la majorité modifient leurs réponses justes seulement pour ne pas se différencier des autres même s'ils pensent que celles-ci ne sont pas justes.

[WWW pour s' informer plus](#)

<https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/experiences/influence-engagement-et-dissonance/234-l-effet-asch>

2.3-L'obéissance (la soumission à l'autorité)

Elle désigne la situation dans laquelle un individu modifie son comportement afin de se soumettre aux ordres directs d'une autorité légitime. La première illustration expérimentale est celle de Stanley Milgram (1963) où une personne accepte d'administrer un choc électrique, allant de 15 volts à 450 volts, à une autre personne juste pour obéir aux ordres de l'expérimentateur qui représente l'autorité.

2.4 L'influence minoritaire

C'est le fait qu'une minorité peut avoir de l'influence durable et que le déterminant de cette influence n'est ni le pouvoir ni la relation de dépendance, mais le style de comportement adopté par la source d'influence. La première illustration expérimentale est celle de Serge Moscovici et autres (1969) appelée l'expérience « bleu-vert » ou le modèle génétique (Delouvée, 2010).

3. Mécanismes de l'Influence Sociale

3.1 Normes Sociales

Les normes sociales sont des règles implicites qui régissent le comportement au sein d'un groupe. Elles peuvent être descriptives (ce que font les autres) ou prescriptives (ce que les autres pensent que vous devriez faire). Cialdini et al. (1990) ont montré que les normes descriptives peuvent encourager des comportements pro-sociaux en indiquant que ces comportements sont courants dans un groupe donné.

3.2 Identification et Appartenance

L'identification à un groupe social peut renforcer l'influence sociale. Lorsque les individus s'identifient fortement à un groupe, ils sont plus susceptibles d'adopter ses normes et comportements (Tajfel & Turner, 1979). Cette dynamique peut expliquer pourquoi certaines personnes adoptent des comportements extrêmes pour se conformer aux attentes du groupe.

3.3. Pression Sociale

La pression sociale peut également jouer un rôle significatif dans l'influence sociale. Les individus peuvent ressentir une pression explicite ou implicite pour se conformer aux attentes

du groupe, ce qui peut entraîner une modification de leurs attitudes ou comportements pour éviter le rejet social (Kelman, 1958).

4. Applications de l'Influence Sociale

4. 1. Marketing et Publicité

Les principes de l'influence sociale sont largement utilisés dans le marketing et la publicité. Les annonceurs exploitent la conformité en montrant des témoignages de clients satisfaits ou en utilisant des célébrités pour promouvoir des produits (Aaker & Myers, 2010). Ces techniques visent à créer une perception positive du produit en s'appuyant sur l'influence sociale.

4. 2. Santé Publique

Dans le domaine de la santé publique, l'influence sociale est utilisée pour encourager des comportements sains. Des campagnes de sensibilisation utilisent des messages persuasifs pour modifier les attitudes envers des pratiques telles que le tabagisme ou la vaccination (Rogers & Prentice-Dunn, 1997). En montrant que la majorité adopte ces comportements sains, ces campagnes exploitent la pression sociale pour inciter au changement.

4. 3. Éducation

L'influence sociale joue également un rôle important dans le contexte éducatif. Les enseignants peuvent utiliser des techniques d'influence positive pour encourager les élèves à adopter des comportements pro-sociaux et à collaborer efficacement en classe (Wentzel, 2003). En établissant un environnement où la coopération est valorisée, ils peuvent favoriser une dynamique de classe positive.

Conclusion

L'influence sociale est un phénomène complexe qui englobe divers mécanismes et techniques visant à modifier les attitudes et comportements humains. Que ce soit par la conformité, l'obéissance, la persuasion ou l'apprentissage social, il est crucial de comprendre comment ces dynamiques fonctionnent dans différents contextes. En appliquant ces principes dans des domaines tels que le marketing, la santé publique et l'éducation, nous pouvons mieux appréhender comment influencer positivement le comportement humain.

