

Introduction à l'influence sociale

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 produit.

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**.

L'Uniformité

On a longtemps cru que l'uniformité, qui résulte de la pression sociale, était le résultat d'un processus d'imitation que l'individu activerait de façon instinctive. Aujourd'hui on s'accorde à dire que l'uniformité est la résultante de plusieurs facteurs d'ordre social qui ont deux fonctions essentielles :

1. La facilitation des relations inter-individuelles

L'adoption de règles de conduites (parfois peu formalisées) facilite le déroulement des échanges sociaux entre les individus. L'adoption de règles communes permet ainsi d'éviter de trop grandes différences inter-individuelles ce qui limite les conflits;

En outre, l'adoption de règle commune permet de mieux comprendre autrui, de mieux travailler avec lui, etc... Se faisant, l'uniformité sociale est la première étape de l'intégration, et présente un avantage évident concernant la pérennité de l'individu en société, et du groupe social lui même. Les performances du groupe social sont généralement d'un niveau supérieur à celui de l'individu seul, l'uniformisation est donc en quelque sorte une amélioration de la condition humaine, si l'on peut l'envisager ainsi.

2. Un fonctionnement économique du système cognitif

L'adoption de ces règles nous permet également de fonctionner de manière économique. Chaque individu a en tête des patterns de conduites applicables aux différentes situations auxquelles il est confronté, ce qui lui permet de ne pas systématiquement avoir à s'interroger sur la conduite à tenir.

Les conduites des individus sont en grande partie le résultat d'une influence qu'exerce le groupe ou la société dans laquelle évoluent ces sujets. Ceci ne veut toutefois pas dire que cette influence soit totale, les individus peuvent en effet refuser de se conformer aux normes, voire même introduire de nouveaux patterns de conduite. Dans ce cas on parlera de déviance et d'influence minoritaire.

La facilitation Sociale

La facilitation sociale provient d'une conception classique de l'influence sociale, dans laquelle le système social est considéré de façon statique. Dans cette vision de la société, la déviance est conçue comme un dysfonctionnement du sujet qui est perçu comme étant incapable d'intégrer les normes dominantes.

1. Définition

Le phénomène de facilitation sociale renvoie au fait que la simple présence d'autrui lors de l'accomplissement d'une tâche a une influence directe sur nos performances.

Origine du concept : Ce phénomène a été mis en évidence à l'origine par Triplett en 1897. L'auteur avait montré expérimentalement que les performances motrices d'un sujet pouvaient être améliorées si ce sujet était mis en présence d'un autre individu effectuant en même temps la même tâche. Ainsi, lorsque Triplett demande à des enfants d'enrouler le plus vite possible des moulinets de canne à pêche, on constate que la performance est meilleure lorsque les enfants sont placés par paires dans la même pièce.

Des études ultérieures peaufineront cette analyse et permettront de distinguer deux effets spécifiques dans la facilitation sociale : l'effet d'audience et l'effet de coaction.

L'effet de coaction renvoie au phénomène décrit au départ par Triplett : la présence d'autres personnes effectuant la même tâche que le sujet a une incidence directe sur la performance de ce dernier.

L'effet d'audience renvoie au fait que la simple présence d'observateurs passifs a une influence sur la performance de l'individu observé.

2. l'effet d'audience

Bergum et Lehr (1963) réalisent une expérimentation pour mettre en évidence cet effet, sur des recrues de l'armée américaine. Ils leur proposent une tâche, longue et fastidieuse, et manipulent l'ambiance dans laquelle les recrues se trouvent : tandis qu'à certains, leur est dit que des supérieurs passeront surveiller leurs performances, à d'autres, rien n'est dit.

Les deux groupes de sujets voient leurs performances diminuer sensiblement avec le temps, ce qui correspond à une diminution normale de l'attention. Toutefois, ce phénomène naturel n'est pas reproduit à l'identique pour les deux groupes : les sujets du premier groupe (effet d'audience) ont un taux de bonnes réponses de 80% à la fin de l'expérience. Pour le deuxième groupe ce taux chute à 40%.

Cette expérience suffit à démontrer ce que nous savons de façon intuitive : lorsque l'on se sent surveillé, nos performances augmentent... sauf cas particulier de personnalité contestataire!

3. l'effet de coaction

Gordon Willard Allport réalisa dès 1924 une expérimentation sur les effets de coaction. L'auteur compare la performance à une série de tests d'un ensemble de sujets dans des situations isolées ou en coaction. (exemples de tâche : multiplication de nombres à deux chiffres, tâche d'association de mots en chaîne, tâche consistant à barrer toutes les voyelles contenues dans un texte, etc.).

Ce faisant, il plaçait le sujet, soit en situation simple, soit en situation de rivalité (coaction). Il mesurait les performances des sujets aux tests, pour en déduire tout simplement que la rivalité est un excellent moyen d'augmenter les performances des sujets.

Allport constate ainsi que les performances sont améliorées lorsque les sujets sont en situation de coprésence (coaction). Cet effet facilitateur dans ces situations de

coaction est dû selon l'auteur à deux facteurs essentiels :

1/ La vue des mouvements effectués par autrui accroîtrait la production des mouvements du sujet (par imitation).

2/ La présence d'autrui serait source d'une rivalité, d'une compétition entre les deux sujets ce qui aurait une incidence directe et améliorerait les performances.

4, Fonctionnement de la facilitation sociale

Il apparaissait à la suite des expérimentations présentées précédemment, que dans les situations d'audience et de coaction, on aurait systématiquement une augmentation de la performance, une facilitation qui serait due à la simple présence d'autrui. Ce n'est cependant pas toujours le cas.

a) Facilitation ou frein?

L'explication apparaissait simple et séduisante mais d'autres recherches ont montré que les effets de coaction et d'audience n'étaient pas toujours positifs c'est-à-dire facilitateurs. Dans certains cas on observe en effet des effets négatifs dans ces situations d'audience et de coaction. Dashiell (1930) montrera ainsi par exemple qu'en situation de coaction les sujets répondent certes plus vite toutefois il y a nettement plus d'erreurs que lorsque les sujets effectuent ces tâches isolément.

Ainsi, les expérimentations réalisées sur ces deux effets montrent que la présence d'autrui (actif ou passif) lors de l'effectuation d'une tâche a des effets qui sont parfois positifs et parfois négatifs. Dès lors on ne peut parler dans tous les cas de facilitation sociale : elle ne serait pas automatique comme on le pensait au préalable. A partir de ce constat, on verra poindre un moindre intérêt pour la facilitation sociale. Le débat sera relancé par deux auteurs qui tenteront de rendre compte de ces résultats pour le moins contradictoires. Dès lors deux explications théoriques seront avancées qui rendront compte des facteurs qui facilitent la performance ou qui au contraire constituent un frein. Ces deux explications seront avancées d'une part par Zajonc (1965, 1967)' et d'autre part par Cottrell (1972).

Zajonc, dans ses explications, met l'accent sur les caractéristiques individuelles des sujets évalués. Il se réfère aux théories de l'apprentissage de Hull (1943) et Spence (1956) et rend compte des effets d'audience et de coaction en fonction de la maîtrise de la tâche par le sujet. Cottrell met l'accent, lui, sur les caractéristiques de l'individu qui assiste à l'exécution de la tâche (de façon passive dans les situations d'audience ou de façon active dans les situations de coaction).

b) L'explication de Zajonc (1965)

L'auteur fera appel au concept de motivation et aux lois de l'apprentissage de Hull (1943) et Spence (1956) : le fait d'être dans une situation de compétition entraîne une série de conséquences psychologiques qui se retrouvent à un niveau physiologique.

- Au niveau psychologique on constate une augmentation de l'attention, de la vigilance et de la motivation.
- Au niveau physiologique cela se traduit par une intensification de l'activité corticosurrénale.

Or, (si on se réfère aux lois de l'apprentissage) on sait que l'augmentation de l'attention et l'intensification de l'activité physiologique a pour effet direct d'accroître la probabilité d'apparition de la réponse dominante dans le répertoire comportemental de l'individu. La qualité de la réponse dominante dépend de la maîtrise de la tâche par le sujet.

Si l'individu maîtrise bien la tâche qu'il doit accomplir (parce qu'il a une certaine expérience, ou parce qu'il a été soumis à un entraînement) la réponse dominante sera une bonne réponse. Dans ce cas les effets d'audience et de coaction seront bien facilitateurs (ils augmenteront la performance) et on pourra parler de facilitation sociale.

Par contre, si l'individu maîtrise mal la tâche qu'il doit accomplir (parce qu'il n'a pas d'expérience, ou parce qu'il n'a pas été soumis à un entraînement) la réponse dominante sera une mauvaise réponse. Dans ce cas les effets d'audience et de coaction constitueront un frein (ils diminueront la performance) il n'y aura pas de facilitation sociale.

Zajonc met donc l'accent sur les caractéristiques individuelles du sujet évalué : le sujet a ou non une certaine compétence, et la présence d'autrui facilite ou au contraire freine l'émission des réponses adéquates et donc l'adaptation à la situation problème. Ces deux effets contraires ne sont pas dus aux caractéristiques d'autrui mais à la compétence du sujet évalué : s'il est compétent les effets d'audience et de coaction sont facilitateurs, s'il est non compétent, on n'observe pas d'effets facilitateurs.

Zajonc traite ainsi la facilitation sociale comme un phénomène inné déclenché automatiquement par la présence d'autrui seulement dans certains cas le sujet est compétent ce qui a des conséquences bénéfiques, alors que dans d'autres il ne l'est pas ce qui n'a pas de conséquences positives. Cottrell quant à lui traitera ce phénomène comme étant la résultante d'un apprentissage social.

A la suite de Zajonc, Cottrell propose un nouvel angle d'étude en effectuant ses recherches sur la personne qui observe plutôt que sur l'effet direct sur l'observé. La Facilitation sociale est également une manière de montrer l'influence de l'observateur sur tout comportement, sur la société et chaque interaction. En quelque sorte, on pourrait y voir l'analogie des inéquations d'Heisenberg : l'observateur influence nécessairement sur son objet d'étude.

c) L'explication de Cottrell (1972)

Cet auteur adoptera un point de vue quelque peu différent. Pour expliquer les effets d'audience et de coaction, il mettra l'accent non pas sur les caractéristiques du sujet évalué, mais sur les caractéristiques de la personne qui assiste (de façon passive ou active) à l'exécution de la tâche. Plus précisément, pour Cottrell, ces effets ne sont pas automatiques, ils dépendent des anticipations de jugements que le sujet évalué fait concernant l'individu qui assiste à l'exécution de la tâche.

Selon Cottrell, dans les situations d'audience, la présence d'autrui n'est pas neutre, et ce qui est le plus important n'est pas tant sa présence physique que le jugement qu'elle pourra éventuellement porter sur l'individu évalué. C'est donc précisément cette possibilité de jugement qui accroîtrait la motivation de l'individu et augmenterait ses performances. Si l'observateur n'a pas la possibilité de porter un jugement, alors on ne doit pas observer d'effet d'audience.

Dans les situations de coaction, la présence d'autrui aurait également pour conséquence d'augmenter la motivation de l'individu seulement dans la mesure où il existe des phénomènes de rivalité entre les sujets.

Ainsi, par exemple, pour ce qui concerne les effets d'audience, l'explication de Cottrell permet de réinterpréter les résultats de Bergum et Lehr (1963) : ce qui augmente la performance du premier groupe, ce n'est pas le simple fait qu'une personne vient les voir régulièrement et observer ce qu'ils font, mais c'est le fait que cette personne soit précisément un supérieur hiérarchique. La présence de ce supérieur hiérarchique implique un jugement et accroît donc la motivation de ce groupe de sujets. L'hypothèse de Cottrell s'appuie également sur des résultats expérimentaux précis qui sont relatifs à la compétence de l'observateur. Ainsi, par exemple, on peut se référer à Henchy et Glass (1968) qui réalisent une expérimentation dans laquelle ils manipulent le facteur présence/absence de l'observateur ainsi que les facteurs compétence de l'observateur et type d'observation dans des situations où les sujets ont été entraînés à donner une bonne réponse dominante.

Le dispositif permet de tester 4 Conditions :

Condition 1 : sujets croyaient que même celui qui faisait passer l'expérimentation. ne connaîtrait pas leurs performance.

Condition 2 : les observateurs sont censé observer le déroulement d'une étude de psychologie

Condition 3 : les observateurs sont censés être très compétents sur la tâche

Condition 4 : le sujet est seul mais il s'imagine qu'il est enregistré et filmé et que sa performance sera évaluée par la suite par des experts.

On obtient l'ordre suivant en ce qui concerne la performance des sujets

$1 < 2 < 4 < 3$ (les sujet de la condition 3 ont les plus grandes performances)

Les résultats vont à l'encontre de l'hypothèse de Zajonc, mais dans le sens de l'hypothèse de Cottrell : en effet, si l'hypothèse de Zajonc était exacte, les performances dans les conditions 1 et 4 devraient être semblables, de même pour les performances entre les conditions 2 et 3. Or on constate que la performance en 4 est supérieure à la performance en 1. Les réponses dominantes apparaissent plus fréquemment. De la même manière la performance en 3 est meilleure qu'en 2.

Cette expérience montre que la présence d'une audience ne suffit pas à déclencher un phénomène de facilitation, encore faut-il que cette audience soit jugée compétente. Le phénomène de facilitation sociale est donc, en accord avec Cottrell, la résultante d'anticipation de jugements que fait le sujet en fonction de son expérience personnelle.

d) En conclusion...

En situation d'audience, la motivation du sujet dépend de la perception qu'il a de l'audience : s'il estime qu'il sera jugé alors sa motivation augmentera, par contre s'il estime qu'il ne sera pas jugé ou que l'audience n'est pas compétente pour le juger, alors sa motivation ne sera pas plus grande.

En situation de coaction le processus est semblable, si le sujet n'estime pas être en compétition avec l'autre (s'il sait par exemple qu'il sera récompensé quelle que soit sa performance) alors sa motivation ne sera pas aussi. Par contre s'il estime être en compétition, parce qu'il y a un enjeu, alors on observera une augmentation de la motivation. Dans les deux cas une forte motivation n'est pas forcément source d'une bonne performance, cela dépend de la maîtrise que le sujet a de a tâche. Si cette maîtrise est bonne, alors la présence d'autrui entraîne une facilitation. Par contre, si elle est mauvaise il n'y a pas de facilitation.

NB : La facilitation sociale soulève également d'autres réflexions en ce qui concerne l'expérimentation. En effet, d'un point de vue strictement méthodologique, il ne faut pas oublier que dans une expérimentation la présence de l'expérimentateur et

l'anticipation du jugement qu'il pourra faire va avoir une incidence sur sa motivation et en second lieu sur sa performance. De la même façon, une passation individuelle ou collective de l'expérimentation aura une incidence sur les performances. Ces variables sont on le voit, à prendre en compte, afin de les contrôler, et de ne pas introduire d'artefacts (variables parasites).

La comparaison sociale

La comparaison sociale renvoie à une conception plus récente (dans laquelle le système est considéré dans sa dynamique) que la facilitation sociale. La déviance est ici conçue comme une capacité adaptative du sujet ou du groupe minoritaire, qui est perçu comme étant capable d'apporter des réponses adaptatives efficaces.

L'influence minoritaire est analysée comme source d'innovation, et donc comme un mécanisme de régulation des sociétés ce qui leur permet d'évoluer.

1. Définition

La comparaison sociale est un processus cognitif appliqué à une ou à des informations qui concernent une ou plusieurs personnes en relation avec soi, et qui permet d'apprécier les similitudes et/ou les différences entre soi et autrui.

La comparaison sociale désigne donc le processus par lequel l'individu évalue ses opinions et ses aptitudes en se référant à autrui. Plus exactement dans les situations où l'individu n'est pas sûr de la justesse de ses opinions ou de la qualité de ses aptitudes, il opère une comparaison afin d'obtenir une estimation mais également dans l'éventualité de s'ajuster aux normes ambiantes. Le processus de comparaison sociale est déclenché par un état d'incertitude et vise à rétablir la certitude et à aboutir ainsi à un état d'équilibre.

2. Théorie de la Comparaison sociale

On doit la théorie de la comparaison sociale à Leon Festinger (1954, 1971)¹. Selon cet auteur, l'individu ne possède pas toujours de base objective (c'est-à-dire qu'il ne peut parfois pas se référer à la « réalité physique ») pour évaluer ses opinions ou certaines de ses capacités. Dans ce cas, il n'a pour seul moyen de comparaison que la « réalité sociale » c'est-à-dire le consensus. Si son opinion est partagée, il en conclura qu'elle est valide, de la même manière, si ses capacités sont appréciées par autrui (ou si elles se situent correctement par rapport aux capacités d'autrui) il en conclura qu'elles sont satisfaisantes.

¹Festinger, L., (1954, 1971 pour la version française), *Théorie des processus de comparaison sociale*, in : Faucheux et Moscovici, (Ed.), *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, Mouton, 77-104.

Par exemple, pour évaluer ses capacités d'écrivain, ou ses capacités intellectuelles ou encore la validité de son opinion concernant un sujet quelconque, le sujet ne pourra pas se référer au monde physique (comme il pourrait le faire pour ce qui concerne sa capacité à casser un morceau de bois). Il essaiera de recueillir des avis concernant son travail pour en évaluer la pertinence.

3. Champs de comparaison et de référence

La notion de champ de comparaison : Selon Festinger l'individu va opérer une comparaison avec d'autres individus. On désigne par champ de comparaison l'ensemble de ces individus auxquels peut potentiellement se comparer le sujet

La notion de champ de référence : Selon Festinger l'individu opère un re-découpage au sein du champ de comparaison. Ce re-découpage conduit l'individu à ne se comparer finalement qu'aux individus les plus semblables à lui. Le champ de référence que l'individu choisit n'est donc pas l'ensemble de la communauté mais le plus souvent son groupe de référence (et plus exactement les individus qui ont des opinions et aptitudes proches des siennes).

Pour évaluer ses capacités intellectuelles un individu se tournera vers ses pairs, et pour évaluer ses capacités au tennis, il se tournera vers des individus qui ont un nombre d'années de pratiques à peu près équivalent, un âge à peu près semblable, le même sexe etc.

Il en va de même pour les opinions. Si un sujet cherche à savoir être totalement opposé à l'utilisation des OGM est une opinion valide il pourra se retourner vers son groupe politique de référence.

Dans le cas où l'individu s'aperçoit que son groupe de référence a des opinions ou aptitudes éloignées des siennes il tentera de réduire ces divergences. Pour ce faire, il peut adopter trois solutions complètement différentes selon Festinger - il peut tenter de se rapprocher de ces individus, - il peut au contraire chercher à rapprocher les autres de lui - il peut enfin réduire plus encore son champ de référence.

4. Comparaison sociale : Caractéristiques

a) Opinion et Attitude dans la comparaison sociale

Ce que précise Festinger, c'est que les solutions adoptées par l'individu ne sont pas tout à fait les mêmes selon qu'il s'agit d'opinions ou d'aptitudes.

Selon Festinger cela provient d'une différence de nature essentielle entre les opinions et les aptitudes. S'il est en général assez aisé d'obtenir une assez grande homogénéité des opinions et donc un ajustement dans un sens ou dans l'autre, pour les aptitudes, le phénomène est différent il ne peut y avoir toujours stricte égalité.

- Pour ce qui concerne les opinions, il y a en règle générale ajustement de l'individu au groupe. L'individu abandonne son opinion « déviante » pour s'ajuster à l'opinion du groupe. Ce phénomène résulte de la recherche d'un état d'équilibre, un repos social c'est-à-dire un consensus. Cette recherche de consensus est d'autant plus forte que l'opinion est pertinente pour le groupe et l'ajustement de l'individu au groupe sera d'autant plus important que le groupe est considéré comme fondamental.
- Pour ce qui concerne les aptitudes il est difficile d'obtenir une telle homogénéité, en effet le sujet ne peut pas toujours s'ajuster au groupe pour deux raisons fondamentales.

1/ il y a des différences physiologiques qui ne pourront absolument pas être gommées;

2/ dans nos sociétés occidentales, il y a toujours un désir d'améliorer ses performances, ce qui implique que l'individu cherche à être légèrement supérieur à la moyenne de ceux à qui il se compare, conformément à un esprit de compétition.

b) Comparaisons latérales, descendantes, ascendantes

La tendance à se comparer serait moins probable si la différence entre l'individu et ceux auxquels il se compare est trop grande. De plus, la rupture de la comparaison avec d'autres s'accompagnerait de la volonté de les abaisser. Cette stratégie vaut surtout en matière d'opinions; en matière d'aptitudes, en revanche, l'individu attribue à ceux qu'il met hors de comparaison une place soit inférieure soit supérieure à la sienne. Cette tendance à la comparaison évaluative se situerait donc à l'origine de comportements individuels visant à se placer dans une situation où ceux avec lesquels on se compare sont relativement proches. Par symétrie, les situations où les autres ont des opinions et des aptitudes trop différentes seraient évitées. Le modèle du sujet de Festinger se présente donc comme celui d'une personne rationnelle. On admet aujourd'hui l'existence de plusieurs stratégies de comparaison : latérale (avec des individus semblables à soi), ascendante (avec des individus supérieurs à soi), descendante (avec des individus inférieurs à soi).

Si la similitude soi/autrui demeure un facteur majeur du processus de -comparaison sociale, la nature des attributs (distinctifs ou non distinctifs), permettant de définir le degré de proximité avec autrui, est tout aussi déterminante. Le sujet et ne se satisfait pas de savoir, par exemple, que son niveau de performance est semblable à celui

d'autrui (similitude - il veut aussi savoir comment se comparer avec celui avec qui il peut envisager des liens plus étroits.

Le paradigme de sélection d'une cible (angl. Rank Order Choice Paradigm) qui s'impose comme dominant pour repérer la direction de la comparaison. Les sujets expérimentaux doivent y sélectionner, parmi plusieurs cibles ordonnées de façon hiérarchique, celle avec laquelle ils préfèrent se comparer. Cette méthode permet de repérer et d'identifier la direction de la comparaison, ascendante ou descendante. L'orientation et la stratégie de comparaison sont choisies par les sujets pour atteindre un but d'autoévaluation (comparaison ascendante) soit un but d'autovalorisation (comparaison descendante). Si l'existence de ces stratégies semble aujourd'hui confirmée, les conditions de activation demeurent mal connues.

la situation dans laquelle est inscrite la comparaison, la position sociale ou le statut des acteurs sont néanmoins considérés comme des facteurs déterminant le choix de la direction de comparaison.

c) En résumé...

La théorie de Festinger nous montre 5 points principaux de fonctionnement :

- 1/ il existe chez tout individu un besoin d'évaluer ses opinions et aptitudes;
- 2/ s'il ne peut les évaluer de façon objective, dans le monde physique, il se réfère à autrui;
- 3/ le champ de référence se limite aux individus proches de lui (groupe de référence)
- 4/ ce besoin de comparaison est motivé par une recherche de stabilité
- 5/ le processus de comparaison sociale a des répercussions directes : - dans le fonctionnement des groupes, ce qui se traduit par une recherche de consensus en ce qui concerne les opinions que le groupe estime pertinentes et donc par une pression vers la conformité envers certains de ces membres lorsque leurs opinions sont au départ divergentes. Pour ce qui concerne les aptitudes, le phénomène est quelque peu différent parce que d'une part il y a parfois une dissymétrie qui est la résultante de différences physiologiques; et d'autre part il y a un phénomène de compétition. - au niveau individuel, ce qui se traduit (pour ce qui concerne les opinions) par une recherche de conformité qui peut prendre deux formes : l'individu pouvant soit se plier au consensus, soit tenter de convaincre les autres.

Sources: <http://www.psychoweb.fr>