



HAL
open science

Incertitude de jugement et influence du groupe dans la prise de décision

Valérie Bertrand

► **To cite this version:**

Valérie Bertrand. Incertitude de jugement et influence du groupe dans la prise de décision. Revue CONFLUENCE Sciences & Humanités, 2024, 1 (5). hal-04577737

HAL Id: hal-04577737

<https://hal.science/hal-04577737>

Submitted on 16 May 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Incertitude de jugement et influence du groupe dans la prise de décision

Valérie BERTRAND

UR CONFLUENCE : Sciences et Humanités [EA1598]

UCLy, Lyon, France

Résumé

Dans cette recherche quasi-expérimentale, nous avons testé la décision d'étudiants face à une incertitude de jugement relevant d'une situation ambiguë, et le conformisme qui en découle. Nous avons pour cela créé une situation d'incertitude de jugement et donc de conflit cognitif. L'expérience a été réalisée sur des étudiants de première année d'école de commerce et de première année d'école d'informatique avec la complicité d'étudiants de deuxième année d'école de commerce, jouant le rôle de compères et étant la source d'influence. L'expérience consistait à goûter trois eaux minérales présentées comme différentes et à indiquer l'eau la meilleure. L'eau était en fait identique dans les trois bouteilles. Concernant les résultats, les étudiants d'école de commerce, contrairement à ceux en informatique, se sont conformés à la source d'influence. Si l'on se réfère aux travaux de Kelman (1958) sur le processus d'identification, on peut conclure que lorsqu'un groupe est attractif pour une cible, son influence lors d'une situation d'incertitude de jugement, et donc de conflit cognitif, est bien réelle.

Discipline : psychologie sociale

Mots-clés : incertitude de jugement, conflit cognitif, influence, identification, conformisme, groupe de référence

Title: Judgment uncertainty and group influence in decision-making

Summary

In this quasi-experimental research, we tested students' decision-making in the face of judgment uncertainty arising from an ambiguous situation, and the conformity that ensued. To do this, we created a situation prompting uncertainty in judgment and therefore cognitive conflict. The experiment was carried out on first-year business school students and first-year computer science students, with the assistance of second-year business school students, who acted as peer buddies and a source of influence. The experiment consisted of tasting three different mineral waters and indicating which tasted the best. In reality, the water was actually identical in all three bottles. The results indicated that the business school students complied with their source of influence. The computer science students, on the other hand, did not align their choices with those of their source of influence. If we refer to the work of Kelman (1958) on the identification process, we can conclude that when a group is attractive to a target, its influence in a situation of judgment uncertainty—and therefore cognitive conflict—is very real.

Discipline: social psychology

Keywords: judgement uncertainty, cognitive conflict, influence, identification, conformism, reference group

Resumen

En esta investigación casi experimental, hemos probado la decisión de los estudiantes frente a una incertidumbre de juicio de una situación ambigua y el conformismo que se deriva de ella. Para ello hemos creado una situación de incertidumbre de juicio y, por tanto, de conflicto cognitivo. El experimento se realizó con estudiantes del primer año de la escuela de negocios y del primer año de la escuela de informática con la complicidad de estudiantes del segundo año de la escuela de negocios que desempeñan el papel de compinches y que son la fuente de influencia. La experiencia consistió en probar tres aguas minerales presentadas como diferentes e indicar el agua mejor. El agua era idéntica en las tres botellas. En cuanto a los resultados, la fuente de influencia ha generado en los estudiantes de escuela de comercio el conformismo. Por el contrario, los estudiantes de la escuela de informática nunca se conformaron a la fuente de influencia. Si nos referimos al trabajo de Kelman (1958) sobre el proceso de identificación, podemos concluir que cuando un grupo es atractivo para un objetivo, su influencia en una situación de incertidumbre de juicio, y por lo tanto de conflicto cognitivo, es real.

Palabras clave :incertidumbre de juicio, conflicto cognitivo, influencia, identificación, conformismo, grupo de referencia

L'incertitude renvoie à des notions aussi diverses que le doute, le hasard, l'ignorance. Elle est aussi associée au malaise ou au stress qu'elle peut générer chez un être humain, car nous avons créé des sociétés où nous pensions pouvoir tout anticiper, tout contrôler. Néanmoins, comme le souligne Edgar Morin (2021), l'aventure humaine, qu'elle soit individuelle ou collective, est incertaine et risquée. L'activité humaine est baignée par l'incertitude. Les actions se construisent dans la dynamique des interactions entre des acteurs avec une situation. Dès lors, l'incertitude marque nécessairement ces actions, mais aussi nos réactions et représentations (Lancry, 2007). À un niveau plus microsocial, l'incertitude peut être individuelle. Elle renvoie à l'état d'une personne qui doute et qui redoute, et fait référence à l'angoisse, l'inquiétude et la crainte (Ceccaldi, 2013). L'intolérance à l'incertitude et à l'ambiguïté est un facteur prédictif de l'anxiété (Buhr et Dugas, 2006). Le perfectionnisme et l'importance du contrôle perçus sont autant de parades mises en place par le sujet afin de réguler son stress.

En psychologie sociale, les recherches sur l'incertitude rejoignent celles axées sur nos prises de décision et sur les influences qui pèsent sur celles-ci. Plus spécifiquement, les études se penchent sur l'incertitude de jugement, quand un sujet est confronté à une situation ou un stimulus ambigu. Les situations d'incertitude sont les moments pendant lesquels les manières de faire et de penser, qui d'habitude ne donnent pas lieu à de véritables réflexions, sont remises en question, interrogées et fragilisées (Dousset, 2018). Le sujet tentera alors de réduire au maximum l'incertitude en utilisant des ressources cognitives, mais aussi des ressources qu'il puisera dans son environnement social afin de retrouver un équilibre cognitif. Dès lors, l'incertitude et les moyens de la résoudre sont partagés et donc socialisés (*ibid.*). La théorie de la comparaison sociale (Festinger, 1954) explique la manière dont les individus évaluent leurs opinions et leurs aptitudes particulières en l'absence de critères objectifs. L'individu va comparer ses opinions avec celles des autres afin de réduire son incertitude. Il peut se comparer avec des individus proches de lui ; on parlera alors de comparaison latérale. Cette comparaison permet de conforter la « justesse » de ses opinions ou de ses prises de position quand aucune vérité n'existe sur le sujet. Face à cette incertitude, la comparaison avec d'autres membres du groupe et l'adoption de la même opinion rassurent et confortent l'individu. Dans le cas de la comparaison des aptitudes, la comparaison peut être aussi descendante – la comparaison à un groupe plus faible peut rassurer – ou bien ascendante – la comparaison à un groupe jugé supérieur peut motiver et galvaniser.

Dans le cadre de notre recherche, nous nous pencherons sur la comparaison d'opinion et la réduction de l'incertitude de jugement. Notre étude entrecroise les expériences de Sherif (1936) sur la normalisation et les travaux d'Asch (1951) sur le conformisme. Il s'agit de mesurer l'influence d'un groupe sur la prise de décision d'un sujet quand ce dernier est confronté à une incertitude de jugement lors d'une tâche ambiguë. Avant de développer les modalités de cette recherche quasi-expérimentale, nous présenterons les travaux princeps sur l'influence, les éléments explicatifs du conformisme ainsi que les variables mises à l'épreuve dans ces travaux.

Normalisation et conformisme : expériences princeps

L'expérimentation de Sherif

Sherif (1936) a étudié le processus de normalisation, c'est-à-dire la manière dont les individus construisaient la norme au sein d'un groupe. Pour cela, il a placé des sujets dans une situation ambiguë en utilisant l'effet autocinétique. Cet effet intervient quand on place des sujets dans une pièce obscure et que l'on projette sur un écran un point lumineux. Ce point, par l'effet d'une illusion perceptive, semble bouger alors qu'en réalité il est immobile (Girandola *et al.*,

2019). Les participants à l'expérience sont placés dans une pièce noire et doivent indiquer l'amplitude du mouvement du point lumineux. Sherif a créé trois conditions expérimentales. Pour la première, les sujets évaluent le déplacement du point lumineux seul, puis sont insérés dans un groupe et doivent poursuivre cette évaluation en entendant les évaluations des autres. La deuxième condition expérimentale est l'inverse de la première : le sujet est d'abord placé au sein d'un groupe puis poursuit l'expérience seul. Enfin, la troisième correspond au groupe témoin ou contrôle dans lequel les sujets effectuent l'expérience seuls. Sherif note qu'en première condition, lorsque les sujets sont regroupés, ces derniers modifient leur jugement personnel (relevé en début d'expérimentation) et atteignent une norme groupale. Certains réduisent leur estimation du déplacement du point, d'autres l'augmentent. Ainsi, il y a abandon des jugements individuels pour parvenir à l'établissement d'une norme collective. En deuxième condition, lorsque les sujets terminent l'expérimentation seul, ces derniers conservent l'estimation groupale du déplacement du point lumineux. Les sujets n'appliquent pas de jugement personnel mais utilisent la référence commune élaborée en amont. Enfin, en condition contrôle, le chercheur observe que les sujets vont peu à peu réduire les variations dans leur estimation et vont converger vers une norme individuelle. Bien sûr, Sherif notera des estimations très différentes d'un individu à un autre, ces derniers n'ayant jamais été confrontés au groupe et donc à l'estimation collective. De Montmollin (1977) explique la normalisation par le fait que les sujets, à l'instar de statisticiens, établiraient une *tendance centrale* en prenant en compte les évaluations des autres participants. Ce fonctionnement étant commun à tous les individus, on arriverait ainsi à l'établissement d'une norme commune. Moscovici et Ricateau (1972) analysent la normalisation comme un procédé qui permettrait d'éviter le conflit au sein d'un groupe et la position de déviant. Ceci serait d'autant plus possible que la tâche est peu impliquante – comme c'est le cas dans l'expérimentation de Sherif – ; les sujets peuvent d'autant plus se rallier à une norme collective. Les individus ont donc besoin de construire des normes dans des situations d'incertitude. Ces normes sont construites collectivement et perdurent dans le temps. Ainsi, les points de repères sont fondamentalement sociaux et cet aspect impacte nos jugements.

L'effet Asch et le conformisme

Le conformisme correspond au changement d'opinion d'un individu quand il entend les opinions des autres. Il peut aussi se comprendre comme le suivisme d'un sujet qui n'aurait pas d'opinion particulière. Dans ce cadre, le groupe est considéré comme la source d'influence et le sujet comme la cible. Flament (1959) relie la réduction de l'incertitude de jugement au processus de conformisme.

L'étude d'Asch (1951) s'est effectuée auprès de cinquante sujets masculins. Chacun des sujets était amené, seul, dans une salle où se trouvaient huit compères qui devaient donner des réponses fausses à un exercice. La tâche consistait à comparer des séries de trois segments (A, B, C) aux longueurs différentes, et dire quel segment correspondait au segment étalon présenté sur un carton. Les participants étaient placés de telle façon qu'ils répondaient en avant-dernière position et qu'ils entendaient donc toutes les réponses orales des compères. Les compères avaient pour consigne de tous donner la même réponse et, bien sûr, de faire des erreurs dans leur appréciation de mesure (les deux tiers des réponses étaient fausses). Sur les cinquante participants de l'expérimentation, trente-sept ont suivi au moins une fois l'opinion de la majorité et ont donc donné une réponse fausse ; 74 % des sujets se sont donc conformés. Quand on compare ces résultats à ceux obtenus par le groupe témoin (dans ce cas, le sujet n'est soumis à aucune influence majoritaire), on note 21 % d'erreurs chez les sujets soumis à l'influence contre 3 % d'erreurs pour les sujets appartenant au groupe contrôle. Il s'avère

donc qu'un sujet isolé, face à une majorité unanime dans son jugement, se conforme à l'avis de la majorité même si cette majorité commet des erreurs grossières (la différence de longueur entre les segments était explicite dans l'expérience d'Asch).

Éléments explicatifs du processus de conformisme

À partir des entretiens de débriefing menés par Asch sur les participants, Deutsch et Gerard (1955) différencient l'influence informationnelle et l'influence normative. La première est générée par l'ambiguïté du stimulus. Cette incertitude dans le jugement déclenche un conflit cognitif chez l'individu. L'unique moyen dont dispose ce dernier pour évaluer la validité de son jugement est de le comparer aux jugements des autres. L'individu se range à la pensée majoritaire afin de lever l'incertitude quant à son propre jugement. Se ranger à l'avis du plus grand nombre rassure et conforte donc l'individu dans sa façon de penser. L'influence normative est générée, quant à elle, par le besoin de l'individu d'être accepté par le groupe et d'être évalué positivement. Le conformisme permettrait d'éviter la position du déviant, générant des conflits et pouvant entraîner l'exclusion du groupe. À cet égard, Kelman (1958) a distingué trois niveaux d'influence. La complaisance, où le sujet tente d'éviter les conséquences négatives de l'anticonformisme : le sujet adhère à la majorité en public, mais non dans sa vie privée. L'identification, qui est le niveau intermédiaire de l'influence : le sujet se conforme afin d'établir ou de maintenir une identification avec le groupe. Le groupe majoritaire est dans ce cas attrayant pour le sujet. La position dominante est alors adoptée en public, mais aussi en privé. L'intériorisation, enfin, est le dernier niveau d'un conformisme profond et durable. Le participant intègre l'avis de la majorité publiquement, mais aussi dans son système de valeurs. Il perçoit la source comme experte et donc crédible, et intériorise les attitudes et opinions de celle-ci.

Comme nous l'avons souligné plus haut, il faut aussi convoquer la théorie de la comparaison sociale (Festinger, 1954) qui explique la manière dont les individus évaluent leurs opinions et leurs aptitudes, en particulier en l'absence de critères objectifs. L'individu compare ses opinions avec celles des autres et peut les faire évoluer afin que ces dernières correspondent à celles de son groupe d'appartenance. La question de l'appartenance groupale est ici primordiale. Les travaux de Tajfel *et al.* (1971) sur l'identité sociale nous ont appris qu'il existait un favoritisme endogroupe qui permet aux individus de s'attribuer, à travers leur appartenance de groupe, une valeur positive contribuant au maintien et à la positivité de leur identité sociale. Dans ce cadre, les ressemblances intragroupes sont accentuées ainsi que les différences intergroupes. Cette catégorisation, endogroupe (groupe auquel on appartient) et exogroupe (groupe auquel nous n'appartenons pas), consolide les similitudes et accentue les différences générant le « nous » et les « autres ».

Il nous faut ici aller plus loin et développer les propos de Kelman (1958) sur le groupe majoritaire et la crédibilité de la source, en évoquant le groupe de référence. Celui-ci, comme son nom l'indique, est un groupe réel ou imaginaire auquel s'identifie l'individu. Deux fonctions coexistent au sein de ce type de groupe. Une fonction dite normative : l'individu va utiliser ce groupe comme modèle et va donc chercher à se conformer aux comportements et aux opinions de ses membres. Une fonction dite évaluative : l'individu va évaluer ses comportements et ses opinions en les comparant avec ceux des membres du groupe de référence. Il va donc juger de ce qui est bien ou mal par rapport à son groupe de référence. On le voit, la réduction de l'incertitude est un mécanisme issu d'un processus groupal qui s'appuie sur l'appartenance ou bien la référence à un groupe.

Les variables affectant l'effet Asch

L'ambiguïté de la tâche est un facteur important du conformisme. Le sujet supportera d'autant plus l'influence informationnelle que le stimulus est flou, et qu'une certitude au niveau du jugement est impossible ou difficile à émettre. L'unanimité de la majorité est une condition requise afin que le conformisme apparaisse. Asch a introduit un compère en désaccord avec la majorité (1951). Sur les 32 % de conformisme observé en situation expérimentale classique, le pourcentage chute à 5,5 % dans la deuxième situation. La taille de la majorité a aussi son importance : trois compères suffisent à créer une majorité influente. Certains chercheurs (Markus et Kitayama, 1991) ont mis en évidence une tendance à la baisse du conformisme. C'est le contexte socio-politique qui serait ici le facteur explicatif. La dimension collective ou individualiste d'une société ou d'une culture aurait un effet sur le conformisme des sujets. Ainsi, dans les sociétés dites individualistes, on observerait une baisse du conformisme. Les individus seraient moins dépendants de leur appartenance au groupe, contrairement aux sociétés collectivistes, dans lesquelles le conformisme se maintient ou progresse (*ibid.*).

Méthodologie

Notre objectif a été d'articuler les travaux de Sherif et d'Asch. Nous avons testé le comportement d'une population jeune, évoluant dans une société occidentale dite individualiste, lors d'une mise en situation d'incertitude de jugement. Nous avons aussi testé les effets de la consistance de la source chez un participant, ce qui n'avait pas été étudié par Ash. Si l'effet de l'unanimité est avéré, il est intéressant de tester les effets de la consistance ou de l'hésitation de la source sur le processus de conformisme. Enfin, nous avons voulu mesurer l'effet de l'appartenance groupale des participants sur le jugement effectué dans une situation incertaine.

Dès lors, nous avons posé trois hypothèses : le conformisme, lors d'une incertitude de jugement, est encore bien présent dans la population jeune occidentale ; on s'attend donc à ce que ces derniers adoptent, lors d'une situation d'incertitude de jugement, le même jugement que la source d'influence. La source d'influence du jugement doit être consistante afin de générer du conformisme chez les jeunes. On s'attend donc à du non-conformisme chez les jeunes quand la source d'influence est hésitante sur ses jugements en situation d'incertitude. Enfin, l'identification au groupe de référence est primordiale dans le conformisme. On s'attend donc à ce que l'endogroupe suive la source d'influence dans ses jugements, contrairement à l'exogroupe.

Protocole

Variable indépendante 1	Consistance du jugement
Modalité 1	Attitude certaine quant au degré de confiance accordé à son propre jugement (consistance du jugement)

Modalité 2	Attitude réservée quant au degré de confiance accordé à son propre jugement (hésitation ou consistance faible)
Variable indépendante 2	Appartenance groupale
Modalité 1	Endogroupe
Modalité 2	Exogroupe
Variable dépendante	Jugement entre les trois propositions
Présence d'un groupe témoin qui servira à contrôler les effets des variables indépendantes	

Tableau 1 : Protocole

Procédure

L'expérience a été réalisée sur des étudiants de première année d'école de commerce et des étudiants de première année d'école d'informatique fréquentant la même école, avec la complicité d'étudiants de deuxième année d'école de commerce jouant le rôle de compères, complices de l'expérimentateur. Les étudiants de première année sont les participants à l'étude. Ceux de l'école de commerce constituent l'endogroupe car ils appartiennent à la même école que les compères, et les étudiants d'école d'informatique constituent l'exogroupe car ils suivent un cursus différent. Ces étudiants, de cursus différents, partagent les mêmes locaux, se croisent au self et font parfois des activités ensemble.

L'expérience consistait, sous couvert d'une pseudo-étude de marché et avec la complicité de la direction de l'école, à goûter trois eaux minérales présentées comme différentes, et à indiquer l'eau la meilleure. Ces trois eaux étaient présentées dans trois bouteilles identiques étiquetées A, B et C. L'eau provenait en fait du robinet et était identique dans les trois bouteilles. C'est là que nous introduisons l'incertitude de jugement. Trois groupes ont été constitués. Un groupe à consistance forte (condition expérimentale 1) : il était composé de six compères, testeurs d'eau, complices de l'expérimentateur (étudiants de deuxième année d'école de commerce), qui devaient affirmer de manière sûre leur préférence (l'eau B était choisie par le groupe de façon unanime et consistante). Le participant (étudiant de première année d'école de commerce ou d'informatique) donnait son avis en dernier après avoir entendu l'avis des sujets compères ; il subissait donc une influence. Deux autres compères jouaient le rôle des expérimentateurs : un compère expliquait le déroulement de l'expérience et notait les réponses, un autre remplissait les gobelets. Le deuxième groupe était celui à consistance faible (condition expérimentale n° 2) : il comptait le même nombre de compères testeurs d'eau et de compères expérimentateurs (étudiants de deuxième année d'école de commerce). Il variait par rapport au premier groupe sur la consistance du jugement, qui était faible : les compères devaient choisir de manière unanime l'eau B, mais avec hésitation. Cette

hésitation devait s'accompagner d'éléments verbaux, non verbaux et para-verbaux : soupirs, moues, mimiques hésitantes, demandes parfois de goûter à nouveau les eaux, commentaires sur le peu de différences entre les eaux. Le participant (étudiant de première année d'école de commerce ou d'informatique) passait là aussi en dernière position, pour être influencé. Et enfin, le troisième groupe constituait le groupe contrôle : ce groupe comptait le même nombre de compères testeurs d'eau et de compères expérimentateurs. La variation s'est établie sur l'ordre de passage du participant. Celui-ci donnait son avis en première ou deuxième position : il n'entendait donc pas le choix d'eau émis par les compères ou ne l'entendait que pour un seul compère, ce qui a nettement réduit le processus d'influence.

Participants

L'échantillon regroupe 135 participants, dont 99 étudiants d'école de commerce et 36 étudiants d'école d'informatique de première année. Les étudiants ont été répartis au hasard dans quatre conditions expérimentales puisque nous testons deux variables en prenant soin d'avoir un groupe contrôle. Nous avons 33 étudiants d'école de commerce de première année et 12 étudiants d'école d'informatique de première année par condition, donc 45 étudiants par condition expérimentale. La moyenne d'âge s'élève à 18 ans et 6 mois. Il y a 58 filles et 41 garçons pour l'école de commerce, et 33 garçons et 3 filles pour l'école d'informatique.

Présentation des résultats par condition expérimentale

	Condition expérimentale 1 Consistance forte	Condition expérimentale 2 Consistance faible	Groupe contrôle
Choix eau A	14	16	19
Choix eau B	21	18	14
Choix eau C	10	11	12
Total	45	45	45

Tableau 2 : Répartition des choix de l'eau par les participants selon la condition expérimentale (image produite par l'auteur).

	Sujets d'école de commerce (endogroupe)	Sujets d'école d'informatique (exogroupe)
Choix eau A	7	7
Choix eau B	21	0
Choix eau C	5	5
Total	33	12

Tableau 3 : Répartition des choix de l'eau par les participants selon leur groupe d'appartenance en situation de consistance forte (image produite par l'auteur).

On remarque qu'une majorité de participants issus de première année d'école de commerce se conforme à l'avis du plus grand nombre. $X^2(2) = 13,8, p = 0,001$. X^2 lu dans la table = 5,99. Nous pouvons donc confirmer un effet de la variable « appartenance groupale » ou « endogroupe ». Concernant, les élèves en première année d'école d'informatique : aucun étudiant ne se conforme au choix des compères de deuxième année d'école de commerce : X^2

(2) = 6,5, $p = 0,039$. X^2 lu dans la table = 5,99. Nous pouvons donc confirmer, là aussi, un effet de la variable. C'est parce qu'ils font partie de l'exogroupe que ces étudiants ne se conforment pas.

8

	Sujets d'école de commerce (endogroupe)	Sujets d'école d'informatique (exogroupe)
Choix eau A	8	8
Choix eau B	18	0
Choix eau C	7	4
Total	33	12

Tableau 4 : Répartition des choix de l'eau par les participants selon leur groupe d'appartenance en situation de consistance faible (image produite par l'auteur).

Nous observons que les étudiants en première année d'école de commerce suivent la majorité même en état de consistance faible : $X^2(2) = 6,72$, $p = 0,035$. X^2 lu dans la table = 5,99. Il y a donc un effet de la variable « appartenance groupale » ou « endogroupe ». En revanche, aucun étudiant de première année d'école d'informatique ne suit la majorité : $X^2(2) = 8$, $p = 0,018$. X^2 lu dans la table = 5,99. Il y a donc un effet de la variable exogroupe.

	Sujets d'école de commerce (endogroupe)	Sujets d'école d'informatique (exogroupe)
Choix eau A	13	6
Choix eau B	11	3
Choix eau C	9	3
Total	33	12

Tableau 5 : Répartition des choix de l'eau par les participants selon leur groupe d'appartenance en condition de groupe contrôle (image produite par l'auteur).

Nous rappelons que dans le groupe contrôle, les étudiants passaient en première ou deuxième position : ils n'entendaient donc pas, ou seulement une fois, le choix de l'eau B.

Dans les deux cas, nous ne notons pas d'effet de la variable appartenance groupale, endogroupe *versus* exogroupe. Pour les étudiants en première année d'école de commerce : $X^2(2) = 0,72$, $p = 0,695$. Pour les étudiants en première année d'école d'informatique : $X^2(2) = 1,5$, $p = 0,472$. X^2 lu dans la table = 5,99. Nous avons donc bien une répartition des participants au hasard. La variable appartenance groupale n'a pas d'effet.

Discussion des résultats

Concernant les résultats en situation de consistance forte, nous observons que les étudiants de première année suivent l'avis de la majorité, contrairement aux étudiants en école d'informatique. Ces derniers, faisant partie de l'exogroupe et afin d'exister dans leur singularité, choisiraient de ne pas se conformer à l'avis du plus grand nombre incarné par des étudiants en école de commerce, afin peut-être de protéger leur identité et de l'indiquer clairement. Se pose alors la question, pour le groupe d'étudiants d'école de commerce, de la

variable qui joue sur la conformité : est-ce la consistance du jugement ou l'appartenance à l'endogroupe qui a joué ?

Il faut, pour répondre à cette question, examiner les résultats obtenus en condition de consistance faible. Nous observons que les premières années d'école de commerce suivent l'avis de la majorité, même dans cette condition expérimentale. Lors de la passation de l'expérience, nous avons remarqué qu'en condition 2, les étudiants de première année adoptaient l'opinion mais aussi le comportement de la source d'influence : ils hésitaient, faisaient la moue ou riaient en disant que les différences entre les eaux n'étaient pas très visibles de prime abord ; ils demandaient parfois, eux aussi, à goûter une nouvelle fois l'eau. Ainsi, ils calquaient leur comportement sur celui des élèves de deuxième année. Les participants préféraient donc conforter leur place dans le groupe par leur décision plutôt que de chercher une préférence personnelle très hypothétique. Dès lors, l'hypothèse sur la nécessité de consistance de jugement de la majorité dans le processus de conformisme n'est pas confirmée. En revanche, l'appartenance groupale l'est puisque dans les deux cas, les étudiants de première année d'école de commerce suivent la majorité. Cette conclusion est renforcée par les résultats obtenus sur les étudiants en école d'informatique. Ainsi, nous pouvons parler à ce stade d'influence normative générée par le besoin de l'individu d'être accepté par le groupe et d'être évalué positivement.

Nous pourrions aller plus loin en nous référant aux travaux de Kelman sur le processus d'identification (1958). Les étudiants de première année d'école de commerce s'identifieraient aux étudiants de deuxième année. Ces derniers représenteraient une source attractive, étant plus âgés, connaissant les règles de l'école et ayant réussi leur première année... Les participants prendraient comme modèles ces étudiants et tenteraient d'établir, par le biais du conformisme, des relations positives avec eux qui deviendraient, dès lors, un groupe de référence. *A contrario*, les étudiants d'école d'informatique, même s'ils partagent les mêmes locaux et s'ils participent à une vie d'école commune avec les étudiants de l'école de commerce, chercheraient à se différencier en mettant en œuvre des procédures de non conformisme et à exister, donc, de manière autonome. Moins nombreux que les étudiants de l'école de commerce, ils choisiraient donc, afin de créer ou de maintenir une identité sociale spécifique, la voix de la différence. Si l'on reprend les travaux de Kelman (*ibid.*) qui a distingué trois niveaux d'influence, nous pouvons situer les étudiants de première année d'école de commerce au niveau de l'identification – niveau intermédiaire de l'influence – : le sujet se conforme afin d'établir ou de maintenir une identification avec le groupe. Le groupe majoritaire est dans ce cas attrayant pour le sujet. La position majoritaire est alors adoptée en public, mais aussi en privé.

Conclusion

À la lecture des résultats, l'hypothèse sur la consistance de la source est infirmée. Les étudiants d'école de commerce se sont conformés à la source d'influence même si cette dernière était inconsistante. On peut donc conclure que lorsqu'un groupe (ou une source) est attractif pour une cible, son influence, lors d'une situation d'incertitude de jugement, est bien réelle, même si ce groupe est peu consistant mais unanime. À l'inverse, quand une cible n'appartient pas à l'endogroupe – comme cela a été le cas pour les étudiants d'école d'informatique qui font partie de l'exogroupe – elle ne se conformera pas à son avis, même si celui-ci est unanime et cela, quel que soit son degré de consistance. Elle mettra en place des procédés de non conformisme afin de se différencier du groupe source, même dans une situation d'incertitude de jugement. Dès lors, nous ne souscrivons pas aux travaux de Markus et Kitayama (1991) qui notent que le conformisme décroît dans notre société et que l'individu se range moins à l'avis de la majorité concernant ses prises de décision dans un monde

incertain. C'est oublier, dans ce cas, l'environnement social et l'importance des groupes d'appartenance comme moteurs de prise de décision individuelle dans une situation d'incertitude. Pour finir, il convient de souligner que nous avons travaillé sur des logiques d'appartenances groupales, et c'est là une première limite de cette étude. Un protocole mesurant si la source d'influence est réellement un groupe de référence serait intéressant à tester. Enfin, et c'est une autre limite à cette étude, la caractéristique de la tâche (tester une eau) est sans enjeu, sans valeur morale. Il serait intéressant, en guise d'ouverture, de travailler cette problématique dans le cadre d'une recherche portant sur l'influence des réseaux sociaux, notamment les réseaux sectaires et complotistes, qui peuvent jouer sur les effets d'appartenance groupale, incarner des groupes de référence, et qui surfent sur l'incertitude, la peur de l'avenir, *in fine*, sur la vulnérabilité humaine.

Bibliographie

ASCH, Salomon. 1951. Effects of group pressure on the modification and distortion of judgements. In: GUETZKOW, Henry (ed.). *Groups, leadership and Men*. Pittsburgh: Carnegie Press, pp. 177-190.

BUHR, Kristin, et DUGAS, Michel. 2006. Investigating the construct validity of intolerance of uncertainty and its unique relationship with worry. *Journal of Anxiety Disorders* [En ligne], vol. 20, n°2, pp. 222-236. DOI : 10.1016/j.janxdis.2004.12.004. URL : <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/16464706/>

CECCALDI, Joel. 2013. Le concept d'incertitude. In : BARRUEL, Florence (dir.). *Clinique de l'incertitude*. Paris : Dunod, pp. 5-24.

DEUTSCH, Morton, et GERARD, Harold B. 1955. A study of normative and informational influence upon individual judgements. *Journal of abnormal and Social Psychology* [En ligne], n°51, pp. 629-636. DOI : 10.1037/h0046408. URL : <https://psycnet.apa.org/record/1957-02366-001>

DOUSSET, Laurent. 2018. *Pour une anthropologie de l'incertitude*. Paris : CNRS Éditions.

FESTINGER, Léon. 1954. A theory of social comparison process. *Human relations* [En ligne], vol. 7, pp. 117-140. DOI : 10.1177/001872675400700202. URL : <http://hum.sagepub.com/content/7/2/117>

FLAMENT, Claude. 1959. Ambiguïté du stimulus, incertitude de la réponse et processus d'influence sociale. *L'Année psychologique* [En ligne], n°59-1, pp. 73-92. DOI : 10.3406/psy.1959.6597. URL : https://www.persee.fr/doc/psy_0003-5033_1959_num_59_1_6597

GIRANDOLA, Fabien, DEMARQUE, Christophe, et LO MONACO, Grégory. 2019. *Psychologie sociale*. Paris : Armand Colin.

KELMAN, Herbert. 1958. Compliance, identification and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of conflict resolution* [En ligne], n°2, pp. 51-60. DOI :

10.1177/002200275800200106

URL :

<https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/002200275800200106>

LANCRY, Alain. 2007. Incertitude et stress. *Le travail humain* [En ligne], vol. 70, n°3, pp. 289-305. DOI : 10.3917/th.703.0289. URL : <https://www.cairn.info/revue-le-travail-humain-2007-3-page-289.htm>

MORIN, Edgar. 2021. Nous devons apprendre à naviguer dans un océan d'incertitudes. *Sciences Humaines* [En ligne], n° 342, décembre, pp. 26-31. URL : https://www.scienceshumaines.com/edgar-morin-nous-devons-apprendre-a-naviguer-dans-un-ocean-d-incertitudes_fr_43922.html

MARKUS, Hazel, et KITAYAMA, Shinobu. 1991. Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion and Motivation. *Psychological Review* [En ligne], vol. 98, n°2, pp. 56-67. DOI : 10.1037/0033-295X.98.2.224. URL : <https://web.stanford.edu/~hazelm/publications/1991%20Markus%20Kitayama%20Culture%20and%20the%20self.pdf>

MONTMOLLIN, Germaine de. 1977. *L'influence sociale. Phénomènes, facteurs, théories*. Paris : PUF.

MOSCOVICI, Serge, et RICATEAU, Philippe. 1972. Conformité, minorité et influence sociale. In : MOSCOVICI, Serge (dir.). *Introduction à la psychologie sociale*. Paris : Larousse, pp. 139-191.

TAJFEL, Henri, BILLIG, Michael, BUNDY, Robert et FLAMENT, Claude. 1971. Social categorization and intergroup Behavior. *European journal of Social psychology* [En ligne], vol. 1, n°2, pp. 149-178. DOI : 10.1002/ejsp.2420010202. URL : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/ejsp.2420010202>