

Dynamique de groupe et sentiment d'appartenance

Cette fiche vise à compléter la partie du livret papier où il a déjà été question de ce sujet.

Nous avons déjà évoqué dans le livret la manière avec laquelle le professeur, dans le film, renforce la cohésion du groupe. Il le fait notamment grâce à des référents identitaires, mais aussi en encourageant des nouvelles formes de solidarité, ou encore en remettant en cause l'ordre social dans lequel s'inscrivaient les jeunes lycéens. De cette manière, il y a, au sein du groupe, un fort sentiment d'appartenance.

C'est ce contexte qui va permettre à un phénomène des plus banals habituellement d'être exacerbé ; nous voulons parler du conformisme social. Il s'agit d'un mécanisme d'influence qui répond à la question suivante : est-ce que nous adoptons des comportements par ce que les personnes qui nous entourent l'adoptent ?

Plusieurs expériences ont été menées et ont permis de mettre en évidence ce phénomène.

Une des plus anciennes et des plus connues est celle de Solomon Asch (1951). Dans cette expérience, plusieurs personnes sont mises face à un écran pour un test d'identification visuelle. Tous les participants sont des « complices » sauf un. Il leur est demandé d'identifier, parmi plusieurs lignes, celle qui a la même longueur qu'un modèle. Les complices donnent des réponses erronées mais souvent similaires. On observe alors qu'une proportion importante de personnes dans cette situation ont tendance à donner les mêmes réponses que les autres même si elles perçoivent l'erreur (environ 75% se sont conformés au moins une fois, et plus de 32% tout le temps).

Comme dans l'expérience de Milgram, des variantes ont été testées pour mettre à jour les variables qui agissent sur ce phénomène (taille du groupe, unanimité du groupe...). En interrogeant les personnes qui se sont conformées, nombreuses sont celles qui déclarent qu'ils avaient peur d'être pris pour des idiots et qu'ils ne voulaient pas se démarquer ; ceux qui ne se sont pas conformés ont tout de même éprouvés un inconfort important.

D'autres expériences par la suite ont confirmé ces résultats : par exemple on aide plus souvent une personne si on voit quelqu'un d'autre, ou encore la vidéo dont le lien est dans le kit et qui met en scène une salle d'attente et l'attitude d'une jeune femme (<https://www.youtube.com/watch?v=kiklt90iH-Y>).

Le conformisme n'est pas une attitude déviante ou anormale ; elle est même très fréquente comme nous l'avons déjà mentionné dans le kit. Néanmoins, ces expériences nous permettent aussi de voir que, même dans des situations jugées « absurdes », nous pouvons nous conformer. Cela nous alerte sur notre potentielle propension à être manipulé et sur la nécessité d'une vigilance. Il nous semble qu'elles sont donc de fait un bon appui pédagogique pour prévenir certaines dérives.

Pour connaître les détails de l'expérience :

https://fr.wikipedia.org/wiki/Exp%C3%A9rience_de_Asch

<http://www.psychologie->

[sociale.com/index.php?option=com_content&task=view&id=117&Itemid=2](http://www.psychologie-sociale.com/index.php?option=com_content&task=view&id=117&Itemid=2)

Lien vers la vidéo de l'expérience déjà mentionnée dans le livret :

https://www.youtube.com/watch?v=7AyM2PH3_Qk