

MOBILISATIONS SOCIALES

CDGAI
Centre de Dynamique des Groupes et d'Analyse Institutionnelle asbl

Publication pédagogique d'éducation permanente



La pression sociale

Auteure
Héloïse De Visscher - CDGAI

Concept et coordination
CDGAI

**Collection Mobilisations sociales
(comme issues possibles aux injustices) - 2012**

Éditrice responsable : Chantal Faidherbe
Présidente du C.D.G.A.I.
Parc Scientifique du Sart Tilman
Rue Bois Saint-Jean, 9
B 4102 - Seraing - Belgique

Graphisme : Le Graphoscope
legraphoscope@gmail.com

Mobilisations sociales

Cette publication a trouvé forme suite aux questions exprimées par des travailleurs du secteur non-marchand.

Intentions de ce livret

- ◆ Sensibiliser aux concepts d'influence et de pression sociale
- ◆ Eclairer certaines questions liées à la pression sociale à travers des textes d'auteurs, des expériences racontées et des références culturelles
- ◆ Permettre le questionnement par rapport à la pression sociale et aux attentes de rôle
- ◆ Ouvrir à la réflexion sur le positionnement de chacun face à la pression sociale d'une part et d'autre part, à sa propre contribution à cette pression

Publics visés

- ◆ Les animateurs, formateurs, coordinateurs, directeurs de l'associatif et des services publics
- ◆ Les enseignants, les CPMS, les intervenants GRH
- ◆ Les psychologues, psychiatres, médecins, infirmiers
- ◆ Toute personne intéressée par le sujet

Les publications d'éducation permanente du CDGAI

La finalité de ces publications est de contribuer à construire des échanges de regards et de savoirs de tout type qui nous permettront, collectivement, d'élaborer une société plus humaine, plus «reliante» que celle qui domine actuellement. Fondée sur un système économique capitaliste qui encourage la concurrence de tous avec tous et sur une morale de la responsabilité, notre société fragilise les humains, fragmente leur psychisme et mutile de nombreuses dimensions d'eux-mêmes, les rendant plus vulnérables à toutes les formes de domination et d'oppression sociétales, institutionnelles, organisationnelles, groupales et interpersonnelles.

La collection Mobilisations sociales

(comme issues possibles aux injustices)

Cette collection propose des regards pluriels à propos de pratiques de luttes et de mobilisations collectives portées par des citoyens et des citoyennes en recherche d'une démocratie «plus juste».

Elle vise à nourrir notre réflexion et notre esprit critique à propos des fonctionnements collectifs qui nous paraissent «aller de soi».

Proposer un regard qui va au-delà des évidences dans la déconstruction de nos schémas de lecture invisibles, mais également proposer des alternatives qui nous semblent «plus adéquates», telles sont les ambitions de cette collection.

Pour choisir les thèmes de ces publications pédagogiques, nous avons écouté et questionné divers acteurs du secteur social et socioculturel de Liège et Bruxelles. Pour l'accueil qu'ils nous ont réservé et la franchise de nos échanges, nous remercions toutes les personnes rencontrées.



SOMMAIRE

Introduction	9
Pression sociale et influence	11
Et la soumission actuellement ?	20
Le concept d'engagement	23
Conformisme et indépendance	28
L'uniformité	30
Sommes-nous tous soumis ?	34
Conclusion	39

MOBILISATIONS SOCIALES



INTRODUCTION

Qu'est-ce que la pression sociale ?

Qu'est-ce que l'influence ?

Chaque individu s'insère dans une société complexe, qu'il nourrit par sa présence et qu'elle nourrit en retour. Nous faisons partie d'un système, créé par notre société¹. Nous sommes, bien entendu, influencés par le monde qui nous entoure, par notre réseau social. Mais, à quel point sommes-nous sensibles aux pressions extérieures ? A quel point nos pensées et nos actions sont-elles dirigées par les influences extérieures ? Quel est l'impact de la pression sociale, du réseau, de la société sur nos comportements et nos manières d'agir ? Avons-nous conscience de la pression sociale ? Et qu'en faisons-nous ? Cet outil a pour objectif d'éclairer certaines questions, à travers des textes d'auteurs, des expériences racontées et des références culturelles. Cependant, notre objectif principal est surtout de sensibiliser aux concepts de pression sociale et d'influence.

Nous souhaitons rencontrer les deux intentions suivantes :

1. Permettre le questionnement par rapport à la pression sociale et aux attentes de rôle.
2. Ouvrir à la réflexion sur le positionnement de chacun face à la pression sociale d'une part et d'autre part, à sa propre contribution à cette pression.

¹ Nous entendons par "société" le système qui émerge des interactions entre tous les individus.



PRESSION SOCIALE ET INFLUENCE

La pression sociale est liée à l'influence sociale. Fischer (2010) explique qu'il existe deux formes essentielles d'influence sociale : d'une part, la conformité et d'autre part, la soumission. Ces formes sont, pour l'auteur, «des situations dans lesquelles intervient une modification du comportement qui résulte de pressions spécifiques²».

Abordons ces deux types d'influences

Premier type d'influence : la conformité

Nous allons débiter par la conformité. Celle-ci est définie par Fischer comme «la modification de croyances ou de comportements par laquelle un individu répond à divers types de pressions d'un groupe, en cherchant à se mettre en accord avec les normes ambiantes par l'adoption de comportements approuvés socialement.³»

L'auteur se penche sur les raisons qui font que les gens se conforment. Qu'est-ce qui fait qu'une personne va se conformer à l'avis d'une autre ou d'un groupe ?

Il envisage plusieurs explications :

1. L'hypothèse des normes de groupe

Nous envisageons dans ce cas les normes comme étant l'ensemble de croyances qui sont partagées au sein d'un groupe. Les normes régissent les interdits, les autorisations.

² Fischer, p. 74

³ Fischer, p. 74

Nous partons sur l'idée que le groupe a un but précis. Afin d'atteindre ce but, une soumission aux règles du groupe est impérative. Dès lors, tout ce qui est considéré comme déviance est réprimé. Il s'agit donc de comparer et vérifier les comportements afin de trouver et maintenir une harmonie.

La personne, confrontée à des croyances et des comportements, est à la recherche de celle-ci.

Au sein d'un groupe, imaginons une norme relative à la boisson : chacun boit à volonté. Un individu qui ne boit pas serait susceptible d'être considéré comme déviant, car la norme du groupe est de boire. Afin de s'intégrer et de se conformer, une personne nouvellement arrivée au sein du groupe essaiera de suivre la norme du groupe.

Fischer estime que la confiance en soi a donc un impact important : si l'individu a peu confiance en lui, il aura tendance à rejoindre la conformité.

2. L'idée de dépendance

L'auteur explique qu'un groupe, face à l'évaluation d'une situation, crée un *« système de réponses qui assure non seulement la réduction de l'anxiété, mais aussi sa propre cohésion. Ce système s'impose par conséquent comme la réponse la plus adaptée et devient une norme : si l'on prend le risque de s'y opposer, on peut être rejeté du groupe.⁴ »*

La personne qui se trouve en désaccord doit par conséquent faire un choix : se soumettre à la norme ou respecter son système propre de réponse.

La soumission à la norme va produire l'approbation sociale et c'est ce *« mécanisme qui crée une dépendance de l'individu à l'égard de la norme majoritaire⁵ »*.

Notons que cette explication liée à la dépendance montre l'individu comme étant relativement passif.

3. Le phénomène de la négociation, par Moscovici (1972)

Moscovici estime que l'individu n'est pas inactif et soumis à la pression car il a lui-même un système de réponses personnelles.

4 Fischer, p. 79-80

5 Fischer, p. 80

Dès lors, la personne est amenée à confronter son propre système de réponses et celui du groupe (ou de la majorité). Il y a donc négociation et la conformité deviendrait un compromis.

Personnaz (1976) se penchant également sur ce phénomène ajoute deux éléments importants.

Il estime que la source d'influence a un impact, car c'est sur elle que se focalise la personne. Par ailleurs, l'influence n'est pas forcément effective sur la durée. La conformité peut tout à fait être temporaire.

Ces différents points de vue montrent que l'individu est un être social. L'homme ou la femme éprouvent le besoin de se conformer ou le besoin de se différencier des autres.

Second type d'influence : **la soumission**

Fischer met en évidence deux types de soumission.

1. La soumission librement consentie

Ce concept renvoie à *«un type d'influence qui consiste à amener quelqu'un à se comporter de façon différente qu'à son habitude, en le manipulant de telle sorte qu'il a le sentiment de faire librement ce qu'on lui demande⁶»*.

Deux stratégies sont employées

- ◆ la stratégie d'influence du pied dans la porte : *«Il s'agit d'un procédé qui consiste à amener quelqu'un, à travers une première demande anodine, à faire ce qu'on attend réellement de lui⁷»*.
- ◆ la stratégie de l'amorçage ou de la faveur déguisée : *«consiste à amener quelqu'un à s'engager sur une proposition qu'on lui fait, mais sans qu'il connaisse le coût réel de son accord⁸»*. Fischer, pour éclairer «la soumission librement consentie», insiste sur deux éléments. D'une part, la soumission sans pression permet à l'individu de penser qu'il conserve sa liberté.

6 Fischer, p. 82

7 Fischer, p. 83

8 Fischer, p. 83

D'autre part, il y a émergence d'une notion d'engagement : *«un individu qui adhère psychologiquement à ce qu'on lui demande, se sent plus impliqué par l'acte qu'il pose.»*⁹

2. La soumission à l'autorité

L'auteur s'attarde sur le concept d'obéissance, définie comme *«la modification du comportement à travers laquelle un individu répond par la soumission à un ordre qui lui vient d'un pouvoir légitime»*¹⁰.

L'autorité, perçue comme un pouvoir légitime, est une source d'influence importante.

L'expérience la plus connue sur la source d'influence de l'autorité est celle de Milgram, où des étudiants, à la demande d'une autorité, envoient des décharges électriques à une autre personne (complice de l'expérience).

Leyens et Yzerbyt (1997¹¹) racontent l'expérience en détails. *«Imaginez la situation suivante. Recruté par une petite annonce, vous vous présentez au laboratoire. L'expérimentateur ainsi qu'un autre sujet d'une cinquantaine d'années vous y attendent. La recherche, vous déclare-t-on, concerne les effets de la punition sur l'apprentissage. Un des deux participants, l'élève, apprendra des paires de mots. L'autre, le professeur, devra lire à voix haute le premier mot de chaque paire suivi de quatre autres mots. A l'élève d'indiquer lequel des quatre mots appartient à la paire originale. A chaque erreur, le professeur est chargé d'administrer un choc électrique d'intensité croissante. On tire au sort les rôles. Vous vous retrouvez dans le rôle du professeur. Dans un premier temps, vous aidez l'expérimentateur à ligoter l'élève sur une chaise et à lui attacher des électrodes. Installé ensuite dans une autre pièce, vous faites face à un générateur de chocs électriques munis de 30 boutons allant de 15 à 450 volts. Sous les premiers boutons, vous pouvez lire «Choc léger». En bout de rangée, on retrouve par deux fois un énigmatique label «XXX». Les quatre labels précédents indiquent clairement «Danger : choc sévère».*

9 Fischer, p. 84

10 Fischer, p. 84

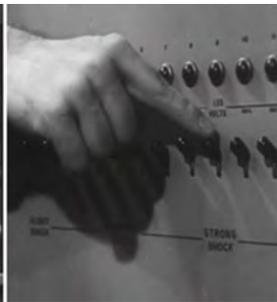
11 Leyens et Yzerbyt, p. 202

Pour avoir une idée de ce que représentent les chocs, vous expérimentez un choc de 45 volts. L'expérience peut débuter ! Après une série de bonnes réponses, l'élève commet une erreur, ce qui vous force à sévir. Vous enfoncez le premier bouton...

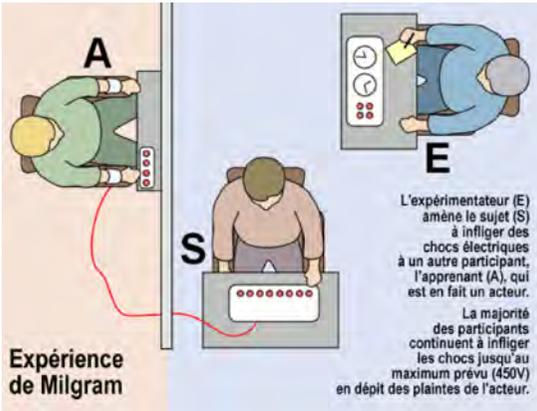
A votre avis, à quel moment vous arrêterez-vous ? Quand pensez-vous que vous résisterez aux injonctions de l'expérimentateur vous intimant l'ordre de continuer à envoyer des chocs électriques de plus en plus douloureux ? Quatre commentaires successifs sont d'ailleurs prévus au cas où vous refuseriez d'obtempérer : «Continuez, s'il vous plaît», «L'expérience requiert que vous continuiez», «Il est absolument essentiel que vous continuiez» et «Vous n'avez pas d'autre choix, vous devez continuer». L'expérience s'arrête lorsque les quatre injonctions ne suffisent pas à vous convaincre de poursuivre ou lorsque le choc maximum est utilisé à trois reprises.



A la pression exercée par l'expérimentateur s'opposent les appels de l'élève pour mettre fin à l'expérience. Après des grognements (à partir de 75 volts), l'élève vous crie sa douleur (dès 120 volts). Viennent ensuite de véritables hurlements (à partir de 165 volts). Au bout d'un certain moment (à partir de 345 volts), il ne produit plus aucune réponse.»



Dans l'expérience de Milgram, l'élève, comme dit plus haut, est en fait un complice.



L'expérimentation s'effectue sur la personne en charge de donner les chocs électriques. Celle-ci se retrouve coincée entre les demandes liées aux nécessités de l'épreuve (la pression de l'autorité) et ses convictions personnelles.

Les résultats montrent que plus de 62,5% des sujets ont terminé l'expérience et ont donc administré des chocs électriques de plus de 210 volts.

Les sujets étaient des personnes «comme tout le monde». Cette expérience met en évidence l'importance de la soumission à l'autorité.

Milgram distingue plusieurs facteurs expliquant l'obéissance. L'intériorisation de la soumission (lorsque nous obéissons, nous sommes récompensés, règle de vie sociale apprise dès l'enfance) et l'état agentique (où le sujet fait ce qui lui est demandé car il estime ne plus être responsable de ses actes et il se perçoit comme étant l'instrument de la volonté d'un autre) sont des facteurs psychosociaux. La légitimité de l'autorité (plus l'autorité est perçue comme légitime, plus la personne sera tenue d'obéir) et la proximité de la victime (si celle-ci est plus proche de la personne, cette dernière sera moins soumise aux injonctions) sont des facteurs contextuels.

Les résistances

L'influence sociale a un impact. Mais pousse-t-elle inévitablement les individus à la conformité ? Fischer propose plusieurs types de résistances à la pression sociale.

1. La réactance

La réactance est la résistance individuelle. Elle est définie comme *«une résistance individuelle aux pressions sociales, qui s'exprime par le développement d'une motivation négative, liée au sentiment d'une perte de son indépendance et qui se traduit par une tendance à vouloir retrouver sa liberté perdue.»*¹²

Les individus sont capables de résister à la pression qui déclenche *«des motivations en sens inverse de l'effet recherché. Ces motivations peuvent être liées à leurs croyances personnelles, aux sentiments de leur indépendance à conserver, aux valeurs qu'ils défendent ou encore aux engagements divers dans lesquels ils sont impliqués.»*¹³ Par ailleurs, *«la probabilité d'un comportement de réactance est liée à plusieurs facteurs : elle augmente d'autant plus que le sentiment de liberté diminue ; cela intervient notamment dans le cas où l'individu accorde une certaine importance au comportement ainsi menacé.»*¹⁴

2. L'anomie sociale

Il s'agit d'un concept forgé par Durkheim (1960) qui *«définit les effets de dérèglement social liés aux conflits existants entre valeurs et normes dans un contexte donné.»*¹⁵

Les règles sociales peuvent perdre de leur force. Il y a anomie *«lorsque la conduite des individus n'est plus régie par des normes claires; on considère alors que les systèmes sociaux, de par leur complexité croissante, induisent un effet d'atomisation qui produit un ensemble de règles mal établies. En raison du changement rapide dans lequel sont prises les normes, une usure des valeurs traditionnelles s'instaure et donc un dérèglement des relations entre l'individu et la société, car les règles ont perdu de leur consistance»*¹⁶.

12 Fischer, p. 90

13 Fischer, p. 91

14 Fischer, p. 91

15 Fischer, p. 92

16 Fischer, p. 92

Des structures sociales sont donc susceptibles d'engendrer des conditions où une réponse normale sera l'infraction aux règles de la société.

3. La déviance

Elle est définie comme *«un type de conduite qui place les individus en dehors d'un système de règles établies, où leur comportement ne paraît plus régi par elles.¹⁷»*

Par exemple, au sein d'un village, imaginons une règle d'obligation de calme après vingt-et-une heures. Un individu qui joue du piano après vingt-et-une heures est alors considéré comme déviant, car il ne respecte pas la règle établie au cœur du système dans lequel il vit.

4. La théorie de l'impact social

Cette approche *«montre qu'à l'intérieur d'un groupe, les normes ne sont pas toujours rigides : les individus peuvent conserver une certaine liberté et, dans ce type d'interactions, ils ont un impact les uns sur les autres. Dans ces conditions, un déviant peut jouer de cette situation et amener, par exemple, le groupe vers d'autres positions que celles qu'il avait antérieurement.¹⁸»*

Cette théorie s'accompagne de deux types de facteurs : le nombre d'influences différentes (plus il y a d'opinions différentes, plus il est possible d'influencer sur le déviant) et le poids d'influence (*«le poids est lié à la reconnaissance de l'action d'un individu¹⁹»*).

Nous avons donc vu qu'il existe deux types d'influences et également des résistances possibles à la pression sociale.

Illustrons enfin avec Marmion (2010) le refus de la soumission dans le contexte du nazisme ; il cite Philippe Breton qui estime qu'outre les trois types de conduites, généralement proposées : *«les victimes, puis les exécutants soumis aveuglément à une hiérarchie déshumanisée, et enfin les résistants héroïques²⁰»*, il en existe une autre : les refusants. *«Ceux qui, sans entrer pour autant en résistance, refusent ponctuellement de participer à un massacre, malgré la propagande et l'idéologie officielle qui légitimeraient leur compromission.²¹»* Il s'agit ici du *«refus de s'abandonner au mal²²»*.

17 Fischer, p. 93

18 Fischer, p. 95

19 Fischer, p. 95

20 Marmion, p. 41

21 Marmion, p. 41

22 Marmion, p. 41

Bibliographie

Fischer, Gustave-Nicolas, 2010, Les concepts fondamentaux de la psychologie sociale. 4^e édition entièrement revue et augmentée. Paris, Dunod.

Leyens, Jacques-Philippe et Yzerbyt, Vincent, (1997), Psychologie sociale, Sprimont, Pierre Mardaga éditeur.

Marmion, Jean-François, (2010), Stanley Milgram. Les bourreaux ordinaires, Dossier anatomie de la soumission, coordonné par Jean-François Dortier, Sciences humaines n°213, Éditions Sciences humaines.

ET LA SOUMISSION ACTUELLEMENT ?

Interrogeons-nous sur l'expérience de Milgram. Aboutirait-elle aux mêmes résultats aujourd'hui ?

Deux journalistes, Michel Eltachinoff et Christophe Nick se sont posé la question et ont créé de toute pièce un faux jeu télévisé, en se basant sur l'épreuve de Milgram. Réalisée en 2009 sur la deuxième chaîne française, les journalistes ont réuni des personnes n'ayant jamais participé à une émission télévisuelle.

Les candidats, face à un public enthousiaste et à une présentatrice, doivent envoyer des décharges électriques à une personne inconnue et, tout comme dans l'expérience de Milgram, le voltage augmente au fur et à mesure, provoquant chez la victime cri puis évanouissement. Les victimes sont en réalité des comédiens.



82% des candidats envoient des décharges lors de cette émission intitulée «La zone Xtrême». Il est visible que les différents participants sont tiraillés : obéir à la règle ou respecter ses valeurs ? Dans une grande majorité des cas, la règle gagne.

Les deux journalistes estiment que *« nous serions devenus globalement plus dociles, en grande partie à cause de la télévision. Elle serait aujourd'hui perçue comme une représentation de l'autorité, plus encore que les scientifiques mis en scène par Stanley Milgram. »*²³

23 Marmion, p. 42



Jean-Léon Beauvois appuie cette idée, il estime que la confiance en la science s'est détournée : «*En 2010, la confiance dans ce pouvoir s'est déplacée, et aujourd'hui, les cobayes mettent leur confiance dans la télévision plutôt que dans la science.*²⁴». Il ajoute «*On est beaucoup plus facilement soumis en 2010 que dans les années 1960 influencées par la contre-culture et l'esprit de révolte.*»

*Selon les protocoles de l'expérience de Milgram, on aurait pu s'attendre à un taux bien plus important d'in-soumission. Le pouvoir de la télévision a peut-être plus d'auto-rité que celui de la science.*²⁵».

Qu'en penser ?

Comment nous positionner face à de tels résultats ?

Les remarques de Beauvois et les constats issus de l'émission nous poussent à interroger notre positionnement face à la télévision, aux émissions de télé-réalité, à leurs implications. Pourquoi la télévision prend-elle une position aussi importante et amène-t-elle des individus à une soumission ?

Pourquoi la télévision est-elle devenue une représentation de l'autorité ? Quelle est notre perception de son influence dans notre vie, dans celle de nos proches et au sein de notre société ? Quels risques cela entraîne-t-il ?



24 Lemieux, p. 45

25 Lemieux, p. 45

Bibliographie

Lemieux, Emmanuel, (2010), Rencontre avec Jean-Léon Beauvois. Dossier anatomie de la soumission, coordonné par Jean-François Dortier. Sciences humaines n°213, Éditions Sciences humaines.

Marmion, Jean-François, (2010), Torturez, vous êtes filmés !, Dossier anatomie de la soumission, coordonné par Jean-François Dortier. Sciences humaines n°213, Éditions Sciences humaines.

LE CONCEPT D'ENGAGEMENT

Nous avons entrevu, avec Fischer, la notion d'engagement : une personne se sent plus impliquée dans un acte lorsqu'elle y adhère (cfr. Page 17, pt1. La réactance).

Par ailleurs, quand un individu s'engage en acte ou comportement, il essaiera d'être constant. Il recherche la constance. Dès lors, la pression sociale est plus forte si l'individu est engagé.

Joule et Beauvois (2002) développent ce concept.

Ils se concentrent sur la théorie de l'engagement, amenée par Kiesler (1971). Celui-ci le définit de la sorte : il est « *le lien qui existe entre l'individu et ses actes.*²⁶ »

Les auteurs mettent en avant deux éléments essentiels de l'engagement. D'une part, « *Seuls les actes nous engagent* ²⁷ ». Nos idées et nos sentiments ne nous engagent pas, il n'y a que les actes qui le font. D'autre part, « *on peut être engagé à des degrés divers par ses actes, le lien existant entre un individu et son comportement n'étant pas régi par la loi du tout ou rien*²⁸ ». Il est possible de manipuler ce concept d'engagement pour que les gens effectuent ce qui est attendu d'eux.

Ainsi, jouer sur le côté privé ou public d'un acte influe sur sa réalisation, car nous pouvons être plus engagé en effectuant un acte public que sous couvert d'anonymat. De même, nous pouvons jouer sur le nombre de fois où la personne effectue l'acte. Plus celle-ci le produit, plus elle sera engagée. Prenons un exemple. Imaginez que votre voisin vous demande de lui prêter un râteau. Vous acceptez une première fois, puis quelques jours plus tard, il revient avec la même demande.

26 Joule et Beauvois, p. 74

27 Joule et Beauvois, p. 75

28 Joule et Beauvois, p. 75

Si vous la refusez, cela signifie que le prêt était exceptionnel. Par contre, si vous acceptez et puis qu'au bout de la huitième demande, vous refusez, vous rompez une habitude contractée, dans un certain type de relation.

Une autre manière de manipuler l'engagement est de donner «à l'individu le sentiment qu'il peut, ou qu'il ne peut pas, revenir sur le comportement qu'il est sur le point d'émettre, en jouant donc sur le caractère plus ou moins définitif ou «irrévocable» de ce comportement ²⁹».

Travailler sur le coût de l'acte effectué est une quatrième façon de jouer sur l'engagement. «Il va de soi que l'on est plus engagé dans un comportement d'entraide après avoir prêté sa voiture qu'après avoir prêté son stylo³⁰».

Enfin, il est possible de manipuler l'engagement en jouant sur le sentiment de liberté qui accompagne l'acte posé par l'individu. Pour ce faire, il faut utiliser le langage. En fonction de la manière dont nous présentons les choses, la personne aura une perception différente de son degré de liberté.

Joule et Beauvois résument leur pensée comme suit.

«Nous savons que l'engagement repose sur le caractère public de l'acte, sur le caractère irrévocable de l'acte, sur le caractère coûteux de l'acte, sur la répétition de l'acte et surtout sur le sentiment de liberté associé à l'acte, ce sentiment étant lui-même lié à la faiblesse des pressions de tous ordres fournies par l'environnement (récompense absente ou dérisoire, menace absente ou dérisoire). Quel que soit le critère envisagé, ce qui caractérise cet acte, c'est finalement son adhérence sociale à celui qui l'émet. La question qui nous intéresse étant au cœur même des théories les plus passionnantes de la psychologie sociale actuelle, les formules ne manquent pas pour traduire cette idée d'adhérence sociale de l'acte à la personne qui le produit.³¹»

Les auteurs proposent alors leur définition de l'engagement : «l'engagement d'un individu dans un acte correspond au degré auquel il peut être assimilé à cet acte.³²»

29 Joule et Beauvois, p. 76

30 Joule et Beauvois, p. 77

31 Joule et Beauvois, p. 82

32 Joule et Beauvois, p. 83

S'engager produit des effets. Lorsqu'une personne s'engage, elle fait face à deux types d'actes. Les actes non problématiques, «*conformes à nos idées ou à nos motivations*³³» et les actes problématiques, «*contraires à nos idées ou à nos motivations*³⁴». Les auteurs précisent que, d'une manière générale «*l'engagement dans un acte non problématique a pour effet de rendre l'acte, et tout ce qui s'y rapporte sur le plan comportemental aussi bien qu'idéal (idées, opinions, croyances,...), plus résistant au changement; tandis que l'engagement dans un acte problématique conduit au moins à une modification des contenus idéels dans le sens d'une rationalisation de l'acte*³⁵».

33 Joule et Beauvois, p. 84

34 Joule et Beauvois, p. 84

35 Joule et Beauvois, p. 85

Bibliographie

Joule, Robert-Vincent et Beauvois, Jean-Léon, (2002), Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble

En chanson

Où l'on retrouve la pression sociale dans tous les sens, lorsqu'une olive veut faire autre chose que le reste de son rameau.

The Wiggles - Julie La Petite Olive, album «Ah bah ouais mais bon», 2002

*Julie la p'tite olive
Rêvait de voyager
Mais elle était captive
D'un rameau d'olivier
Elle tannait ses copines à longueur de journée
Avec les Philippines et St Germain des prés*

*C'est bon Julie arrête de nous les briser
Tu sais bien que notre vie finira dans un panier
On est nées pour faire de l'huile d'olive
C'est comme ça c'est la nature
Et c'est très bon avec les endives*

*Julie la p'tite olive l'entendait pas de cette oreille
Comme elle avait la verve vive elle prit à parti le soleil
"Vous Monsieur vous tournez près de 24 h par jour
Le monde vous le connaissez vous en avez déjà fait le tour
Moi je suis prisonnière de cette grosse branche en bois
Dites-moi donc c'qu'il se passe sur terre
Oh oui siouplait racontez-moi..."
C'est bon Julie arrête de les lui briser
Tu sais bien que notre vie finira dans un saladier
On est nées pour faire copines avec les endives
Le soleil lui y s'en tape y connaît rien à l'huile d'olive*

*Mais l'astre du jour par sa requête fut ému
Et lui dit rayonnant d'amour : "je vais commencer au début"
Au bout d'une dizaine de mois
Il finissait le préambule
Le big bang et tous ces trucs-là
La naissance des premières cellules
Et Julie l'écoutait passionnée attentive
Ouvrant grand ses oreilles pour n'en point perdre un mot
Mais hélas la vendange tardive des olives
Coupa leur entretien
Avec tout le rameau*

*Cette fois Julie c'est terminé
Allez monte dans le camion qui nous emmène chez Puget
T'étais née pour faire de l'huile d'olive
Maintenant tu fermes ta gueule et tu dis bonjour aux endives*

*Mais Julie ignorait que le soleil ce gros bavard
De lumière l'avait gavée pendant qu'il contait ses histoires
Et arrivée au pressoir
Le propriétaire agricole eut besoin d'une chaise pour s'asseoir
Et s'écria :*

*"Oh la bestiole
Allez non de non
C'qu'boudiou j'hallucinions
Par les baloches du cornu
j'ai dû abuser du litron
Cette olive on dirait qu'c'est la couille de Godzilla
Va m'en falloir des endives
Pour contenter c'te bête là"*

*Et Julie que la joie inonde
Grâce au miracle de la nature
S'est tapée 4 tours du monde
Dans les salons d'agriculture*

Dans les salons d'agriculture.

CONFORMISME ET INDÉPENDANCE

Asch, sur base d'une expérience visuelle, montre l'existence de deux attitudes : l'indépendance et le conformisme.

L'expérience réunit huit étudiants qui effectuent une tâche. Il s'agit de comparer des éléments. Une ligne est tracée sur un côté (à gauche) et de l'autre côté se trouvent trois lignes, de tailles différentes. Il faut désigner, sur les trois lignes, celle qui correspond à la taille de la ligne se trouvant du côté gauche.

Chaque étudiant doit, l'un après l'autre, dire quelle est la ligne qui correspond à celle de gauche.

En vérité, sur les huit étudiants, un seul est sujet. Les autres sont des complices de l'expérimentateur. Ils sont chargés, à plusieurs reprises, de donner de mauvaises réponses. Par exemple, ils assurent que la ligne correspondante est la deuxième, alors qu'il s'agit de la première. Ils ébranlent les idées du sujet.

Les résultats de cette expérience montrent qu'une personne sur trois se rallie à l'avis du reste du groupe, bien que visuellement, le groupe se trompe et que cela soit manifeste, évident.

Asch, après des entretiens avec les sujets, met en lumière l'existence d'un conflit double. D'une part, il y a un «*désir d'objectivité face à l'environnement. Les gens sont habitués à faire confiance à leurs sens et les réponses des participants amènent le doute. Comment se doivent-ils de réagir ? Le second souci est davantage social et prend en compte les relations avec les autres participants. En effet, les sujets ne tiennent pas à se placer en marge du groupe et sont prêts à faire des concessions. Ils iront jusqu'à mettre en veilleuse leur point de vue pour sauvegarder la bonne entente entre les membres du groupe.*»³⁶

36 Leyens et Yzerbyt, p. 187

Bibliographie

Leyens, Jacques-Philippe et Yzerbyt, Vincent, (1997), Psychologie sociale, Sprimont, Pierre Mardaga éditeur.

En Bande dessinée

Un bel exemple de pression sociale se trouve dans Calvin et Hobbes, album 7, «Que fait la police ?» de Bill Watterson (Éditions Hors Collection)

De la page 33, du premier strip au dernier strip de la page 37, Calvin fait face à la pression sociale pour intégrer le groupe de base-ball des garçons à la récréation. Il s'inscrit pour jouer avec les autres alors qu'il déteste ce sport, car tous les autres garçons de sa classe y participent et qu'il est une «fillette» s'il ne joue pas.

L'UNIFORMITÉ

Gergen, Gergen et Jutras (1992) abordent les raisons de l'uniformité des individus et s'attardent sur les normes sociales. «*Suivre les règles : les normes sociales.*

Les règles informelles de la société constituent un premier facteur qui influe sur l'uniformité répandue dans la société. Les gens développent des normes, ou règles informelles, pour faciliter le déroulement des relations sociales. Ainsi, les enfants apprennent ces règles sans se rendre compte que d'autres options peuvent exister.³⁷ Il existe donc des règles, qui paraissent invisibles tant elles sont régies et implicites. Leur transgression fait apparaître leur existence.

Les auteurs parlent de «contagion sociale». Lorsqu'un modèle est suivi par un grand nombre, il s'agit de contagion. S'ajoute à ces éléments la comparaison sociale, où les individus font face au doute.

Les chercheurs résument leur pensée de la sorte : «*Le modelage et le fait de suivre les règles contribuent tous deux à l'uniformité dans le comportement des gens. Les gens suivent sans y réfléchir les règles édictées par le sens commun et ils imitent souvent les actions des autres personnes. La comparaison sociale peut jouer un rôle puissant dans la production de l'uniformité. Lorsque les conditions sont ambiguës, les gens sont particulièrement susceptibles d'utiliser les actions des autres pour juger de leur propre comportement.³⁸*».

37 Gergen, Gergen et Jutras, p. 289

38 Gergen, Gergen et Jutras, p. 292

Nous retrouvons ensuite le concept de conformisme. *«Même si les gens peuvent exprimer le besoin d'un plus grand degré d'individualité, la majorité d'entre eux acceptent automatiquement de dire qu'il est souhaitable de ne pas être différent des autres.*

Néanmoins, pourriez-vous dire, ces pressions ne peuvent pas être réellement puissantes. Nous pouvons suivre les règles, imiter les autres et comparer nos opinions à celles des autres ; mais cela n'arrive-t-il pas dans des situations ambiguës ou dans des situations qui, après tout, ne nous tiennent pas particulièrement à cœur ? Lorsque les gens s'intéressent vraiment à une question, n'expriment-ils pas leur divergence d'opinion ? ³⁹»

Les auteurs mettent en avant, se basant sur Kelman, trois processus qui jouent dans la pression de groupe.

◆ d'une part l'acquiescement, dit suivisme *« survient lorsque des gens cèdent devant un groupe afin d'éviter d'être punis pour leur manque de conformisme.⁴⁰»*. L'acquiescement peut donc se faire publiquement, alors que la personne, en privé, est toujours opposée à l'opinion du groupe social. De plus, *«lorsqu'un individu désire plaire à un groupe ou s'y faire des amis, on dit qu'il est sous l'influence d'une pression normative qui le pousse à acquiescer (Kelley, 1952). Dans ce cas, plus l'individu est attiré par le groupe, plus l'acquiescement est susceptible d'être fort.⁴¹»*.

◆ d'autre part, l'intériorisation, qui *« survient lorsqu'une personne en vient à croire que le groupe a raison. La personne a incorporé les opinions, les préférences ou les actions du groupe dans son propre système de valeurs; il y a donc acceptation à la fois publique et privée.⁴²»*. De plus, *«l'appartenance à un groupe qui semble posséder des connaissances supérieures peut placer l'individu sous l'influence d'une pression informationnelle qui pousse à céder au groupe. Plus le dissident perçoit que la compétence du groupe est grande, plus il est susceptible de lui céder ⁴³»*.

39 Gergen, Gergen et Jutras, p. 292-293

40 Gergen, Gergen et Jutras, p. 295

41 Gergen, Gergen et Jutras, p. 295

42 Gergen, Gergen et Jutras, p. 295

43 Gergen, Gergen et Jutras, p. 296

◆ enfin, l'identification «*survient lorsque l'individu cède à la pression du groupe parce que le groupe possède des qualités ou des caractéristiques que l'individu souhaite adopter. Comme dans l'intériorisation, la préférence du groupe est acceptée à la fois publiquement et en privé.*»⁴⁴»

Drozda-Senkowska et Oberlé s'interrogent (1999) et mettent en avant les avantages et inconvénients de l'uniformité. L'uniformité facilite la réduction des divergences et dès lors, diminue à la fois l'anxiété et l'incertitude. Le climat est plus serein Elle permet également le consensus, ce qui favorise une meilleure communication et une meilleure coopération. Elle augmente la solidarité, la cohésion, tout en facilitant le suivi des objectifs par la création d'un cadre commun.

A l'inverse, plusieurs études ont mis en évidence des inconvénients. Ainsi, Moscovici (1972) insiste sur l'idée que «*la conformité engendre l'ennui, la stéréotypie, la rigidité c'est-à-dire un certain nombre de phénomènes qui ne favorisent guère la libre pensée et la nouveauté.*»⁴⁵»

Janis (1972), dans «la pensée de groupe» amène également des aspects négatifs. «*On peut les résumer en disant que la recherche à tout prix du consensus neutralise l'esprit critique, ce qui est particulièrement regrettable dans la recherche de solutions aux problèmes complexes et dans les prises de décision.*»

Les principaux symptômes de la pensée de groupe sont les suivants :

- ◆ *la limitation de la recherche d'informations ;*
- ◆ *l'analyse non approfondie de l'information disponible ;*
- ◆ *le refus des informations venant contredire les opinions déjà existantes ;*
- ◆ *l'évitement du débat, l'autocensure, la tendance de certains à protéger le groupe et les responsables d'informations discordantes par rapport aux premiers choix.*⁴⁶»

44 Gergen, Gergen et Jutras, p. 296

45 Drozda-Senkowska et Oberlé, p. 92

46 Drozda-Senkowska et Oberlé, p. 92

Bibliographie

Drozda-Senkowska, Ewa, et Oberlé, Dominique, (1999), Chapitre 2 : penser en groupe, Cours C, phénomènes d'influence : effets inhibiteurs et facilitateurs. In Psychologie sociale, sous la coordination de Jean-Pierre Pétard, Rosny, Bréal éditions.

Gergen, Kenneth J, Gergen, Mary M., et Jutras Sylvie, (1992), L'influence sociale, Psychologie sociale, 2^e édition, Québec, Éditions Études vivantes.

En livre

Dans la galerie des romans du «Disque-Monde» de Terry Pratchett, nous pointons, dans la série du Guet, le personnage de Samuel Vimaire. Membre du Guet (la police locale), il a des comptes à rendre à ses supérieurs et il se retrouve face à de nombreuses situations de pression sociale. Il a une façon toute particulière de prendre position.

Toujours dans la même série, un autre personnage affronte la pression sociale. Un nain, arrivé dans une cité cosmopolite, loin de sa société originelle, va changer de norme et de vie. Il affirmera sa sexualité et son genre «Femme». Il portera du maquillage et des robes, alors que dans la société naine, on ne peut se définir en tant que femme. On est un nain. Il n'y a pas de sexe.

SOMMES-NOUS

TOUS SOUMIS ?

Cette question est posée par Weinberg (2010), qui se demande notamment : «Jusqu'où sommes-nous soumis ?» Il s'engage sur la voie historique de la soumission. Le premier texte sur lequel il s'attarde est le «Discours de la servitude volontaire» de La Boétie (1530-1563). Celui-ci s'interroge sur la soumission à l'autorité. Elle n'est pas naturelle, aussi l'auteur rend compte de plusieurs raisons possibles de son existence : *«d'abord la coutume et les habitudes qui font croire aux hommes que leur condition est « naturelle » et que l'on n'y peut rien. S'y ajoutent toute une série d'autres mécanismes d'assujettissement : l'admiration pour le chef, pour ses insignes de pouvoir, mais aussi la résignation et la passivité. Il y aurait donc bien une part de responsabilité du peuple dans sa propre sujétion, une servitude volontaire.⁴⁷»*. Par ailleurs, La Boétie joint de surcroît le fait que le tyran sait utiliser les séparations et diviser pour mieux régner, tout en accordant privilèges et faveurs à d'autres, s'assurant ainsi une «clientèle».

Weinberg explique que le thème de la soumission, abandonné, revient sur le devant de la scène entre le 19^e et 20^e siècle, avec Tarde, Le Bon puis Freud. La seconde guerre mondiale modifie la perception du concept de soumission, avec une question simple «Comment a-t-on pu en arriver là ?⁴⁸».

47 Weinberg, p. 38

48 Weinberg, p. 38



Arendt, philosophe assistant au procès d'Adolf Eichmann (qui assurait sa défense sur le fait qu'il obéissait aux ordres et n'était pas responsable) concluait que « *sous l'influence de l'autorité légitime, on peut perdre son libre arbitre et en venir à commettre le pire...*⁴⁹ ».

Qu'en est-il aujourd'hui ? « *Depuis quelques décennies déjà, sociologues et philosophes s'accordent pour diagnostiquer un «déclin de l'autorité».*⁵⁰ ».

Weinberg s'interroge : ne s'agit-il pas d'une croyance illusoire ? De nouvelles formes de sou-

mission apparaissent, des soumissions «volontaires» : régimes pour se conformer à un type de modèle, coaching... tout dans l'autocontrôle.

L'auteur termine sur ces mots « *Soumis à de multiples sollicitations, l'individu en vient à développer des dispositifs d'autocontrôle pour gérer sa vie, son travail, ses loisirs, ses relations. Ce que Michel Foucault nomme le «gouvernement de soi», des tentatives – pas forcément inconscientes, pas forcément manipulées par des forces occultes – pour tenter de piloter sa vie dans un monde de normes, de contraintes, de sollicitations multiples.*⁵¹ »

49 Weinberg, p. 38

50 Weinberg, p. 39

51 Weinberg, p. 39

Weinberg, Lemieux et Marmion (2010) présentent quatre formes de soumission : courtisan, Ulysse, Masochisme et le syndrome de Stockholm.

«Courtisan» renvoie bien entendu aux courtisans, à la cour des Rois, qui se soumettaient à la volonté de leur souverain, cherchant à atteindre les objectifs qui lui étaient propres. «Ulysse» est la soumission à soi-même : un individu effectue un acte qu'il sait néfaste pour lui (ou au contraire, il n'accomplit pas quelque chose qu'il devrait faire). Il perd un bénéfice important. Afin de faire face à cette tendance, une solution est de faire appel à autrui afin de nous obliger à respecter la règle. Ulysse, le héros grec, demande ainsi à ses compagnons de route de l'attacher au mât du navire afin d'entendre les sirènes mais de pouvoir leur résister.

Le Masochisme⁵² est un terme mis en place par Von Krafft-Ebing en 1866. Il dénote une perversion sexuelle. Freud et d'autres ont ensuite apporté leur interprétation au phénomène (Freud liait le masochisme à une association entre libido et pulsion de mort). Le concept a été travaillé dans le but de comprendre le lien entre plaisir et douleur.

La dernière forme est celle du syndrome de Stockholm, lorsqu'un otage va éprouver à l'égard de son ravisseur, de la sympathie voire même vivre un phénomène d'identification. Ainsi, Patricia Hearst, petite fille de Hearst (magnat de la presse américaine) est enlevée en 1974 par un groupe d'extrême gauche et va finir par s'engager dans leur cause, participant à des braquages et des enlèvements. Elle sera condamnée pour ces crimes. Ces formes de soumission particulières montrent la complexité du phénomène de soumission.

52 Rappelons que le masochisme est défini comme le " comportement sexuel déviant dans lequel la personne a besoin de ressentir de la douleur pour parvenir à la jouissance sexuelle" et "comportement d'une personne qui recherche la douleur et l'humiliation" (Rey-Debove, Josette et Rey, Alain (dir.), (2002), Le Petit Robert, dictionnaire de la langue française, p.1529)

Bibliographie

Lemieux, Emmanuel, Marmion, Jean-François, et Weinberg, Achille, (2010), Quatre formes de soumission, Dossier anatomie de la soumission, coordonné par Jean-François Dortier. Sciences humaines n°213, Editions Sciences humaines.

Weinberg, Achille, (2010), Tous soumis, Dossier anatomie de la soumission, coordonné par Jean-François Dortier. Sciences humaines n°213, Editions Sciences humaines.

Petite filmographie

«**12 Angry Men**» ou «**12 hommes en colère**», film américain réalisé par Sidney Lumet, avec Henry Fonda, Martin Balsam, John Fiedler (1957).

Douze hommes sont membres d'un jury et doivent délibérer sur le cas d'un assassinat. Onze personnes jugent le prévenu coupable, le dernier a des doutes. L'influence sociale est au cœur du film.

«**Addams Family Values**» ou «**Les valeurs de la famille Addams**», film américain réalisé par Barry Sonnenfeld, avec Anjelica Huston, Raul Julia et Christopher Lloyd (1993).

Mercredi et Pugsley sont envoyés en camp de vacances. Les enfants et les organisateurs du camp tentent de les pousser à se conduire comme tous les autres enfants.

«**Chocolat**» ou «**Le chocolat**», film britannico-américain de Lasse Hallström, avec Juliette Binoche, Alfred Molina et Johnny Depp (sorti en 2001).

Le film met en scène Vianne qui s'installe avec sa fille dans un petit village français et y ouvre une chocolaterie, en plein milieu du carême. Le maire du village s'oppose à la chocolaterie, entraînant la population dans l'opposition.

«**Le conformiste**» ou «**Il conformista** », co-production italienne, française et ouest-allemande, de Bernardo Bertolucci, avec Jean-Louis Trintignant, Stefania Sandrelli et Gastone Moschin (1970).

Le film raconte la vie de Marcello Clerici qui se conforme aux attentes des autres et rejoint ainsi le parti fasciste italien.

«**Finding Nemo**» ou «**Le monde de Nemo**», film d'animation des studios Pixar (sorti en 2003)

Dans «Finding Nemo», un poisson clown, Marin, part à la recherche de son fils, Nemo, enlevé par un pêcheur.

Le père de Nemo, se trouve confronté à plusieurs autres poissons lui assurant qu'il lui est impossible de retrouver son fils.

«**Muriel's Wedding**» ou «**Muriel**», comédie dramatique franco-australienne de Paul John Hogan, avec Toni Collette, Rachel Griffiths et Sophie Lee (1994).

Nous suivons la vie de Muriel, fan du groupe Abba, qui rêve d'un mariage glamour.

«**Thirteen**», film américain de Catherine Hardwicke, avec Holly Hunter, Evan Rachel Wood et Nikki Reed (2003).

Le film met en scène une adolescente qui, en devenant la meilleure amie de la coqueluche du lycée, tombe dans un autre monde (drogue, mutilations, etc).

«**Veronica Mars**», série télévisée américaine créée par Rob Thomas, avec Kristen Bell, Percy Daggs III et Enrico Colantoni. (2004-2006).

Dans la première saison de cette série, l'héroïne se retrouve exclue de son groupe d'amis et fait face à de nombreuses difficultés, affrontant la pression sociale pour rentrer dans le rang et abandonner ses croyances.

CONCLUSION

Nous avons abordé quelques éléments relatifs à la pression sociale, en nous attardant sur l'influence, les résistances, la soumission, l'engagement, le conformisme, l'indépendance. Nous nous sommes questionnés sur cette notion de pression sociale.

Cependant, elle n'est pas un pur concept théorique, mais bien une réalité vécue par tous.

La pression sociale est un élément de vie que nous partageons. Il nous paraît essentiel de pouvoir s'interroger sur ce phénomène et prendre de la distance.

Les interrogations sont multiples : comment puis-je percevoir la pression sociale ? Si je perçois une pression sociale, qu'en est-il par rapport à moi ? Quelles sont les manières dont je réagis face à cette pression sociale ? Est-ce que je la subis ? Est-ce que j'y participe ? Est-ce que je l'encourage ? Quelle est ma position par rapport à celle-ci ? Quels sont les facteurs de participation face à cette pression ? Quels sont les moteurs qui la créent ? Qu'en est-il de mon réseau social ? Quel impact a cette pression ?

La réflexion est essentielle lorsque nous voyons que la pression sociale a un impact. Nous devons être conscients et réflexifs par rapport aux actes que nous posons. Nos pensées, nos comportements et nos actions participent aux processus sociaux. Nous créons notre monde. Il semble dès lors essentiel de s'attarder sur ce que nous mettons en place et ce qui en découle.

Bibliographie complémentaire

Beauvois, Jean-Léon, (2005), Les illusions libérales. Individualisme et pouvoir social. Petit traité des grandes illusions, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.

L'auteur s'éloigne du domaine psycho-social pour élargir sa réflexion et offrir une critique de la vie politique et sociale, qui ouvre à bien des réflexions.

Joule, Robert-Vincent, et Beauvois, Jean-Léon, (2010), La soumission librement consentie. Comment amener les gens à faire librement ce qu'ils doivent faire ?, Paris, Presses Universitaires de France.

Les deux auteurs abordent la soumission dite librement consentie.

Sundie, Jill M., Cialdini, Robert B., Griskevicius, Vladas et Kenrick, Douglas T., (2006), Chapter 13: Evolutionary Social Influence. In Evolution and Social Psychology, coordonné par Mark Schaller, Jeffrey A. Simpson et Douglas T. Kenrick, New York, Psychology Press

Les auteurs présentent de nombreux éléments liés à l'influence sociale d'un point de vue évolutionnaire, en décrivent les avantages de certains types de comportements dans certains groupes sociaux. Ils expliquent pourquoi nous utilisons des heuristiques particulières : pourquoi est-il intéressant d'influencer socialement ?

**Des réactions à nous communiquer,
des expériences à partager,
des questions à poser à l'auteur,
des collaborations à envisager ?**

**Centre de Dynamique des Groupes
et d'Analyse Institutionnelle asbl**

Parc Scientifique du Sart Tilman
Rue Bois Saint-Jean, 9
B.4102 - Seraing
Belgique

Marie-Anne MUYSHONDT
Coordinatrice Education permanente
marie.anne@cdgai.be
www.cdgai.be

Horaire : 9h à 13h et de 14h à 17h

Qu'est-ce que la pression sociale ?

Qu'est-ce que l'influence ?

Chaque individu s'insère dans une société complexe, qu'il nourrit par sa présence et qu'elle nourrit en retour. Nous faisons partie d'un système, créé par notre société. Nous sommes, bien entendu, influencés par le monde qui nous entoure, par notre réseau social. Cependant, à quel point sommes-nous sensibles aux pressions extérieures ? A quel point nos actions et nos pensées sont-elles dirigées par les influences extérieures ? Quel est l'impact de la pression sociale - du réseau, de la société qui nous entoure - sur nos comportements et nos manières d'agir ? Avons-nous conscience de la pression sociale ?

Et qu'en faisons-nous ?

Cet outil a pour objectif d'éclairer certaines questions, à travers des textes d'auteurs, des expériences racontées et des références culturelles. Cependant, notre objectif principal est surtout de sensibiliser aux concepts d'influence et de pression sociale.

Nous souhaitons rencontrer les deux intentions suivantes :

1. Permettre le questionnement par rapport à la pression sociale et aux attentes de rôle ;
2. Ouvrir à la réflexion sur le positionnement de chacun face à la pression sociale d'une part et d'autre part, à sa propre contribution à cette pression.

Ce livret est un outil d'éducation permanente réalisé avec le soutien du Ministère de la Fédération Wallonie-Bruxelles.

