

La déviance



Nadine Chaurand¹ et Markus Brauer²

1. Université Pierre Mendès France, Grenoble, France

2. Université Blaise Pascal, Clermont-Ferrand, France

Le terme de « déviance » est souvent associé à la marginalité, à la dangerosité, bref à quelque chose que les « bons citoyens » devraient éviter à tout prix. En effet, l'image du « déviant » véhiculée dans les médias est souvent celle du criminel dérangé, du pervers, ou du drogué. Qualifier un comportement ou un individu de « déviant » constitue une étiquette presque infamante, un stigmat dont il est difficile de se remettre.

Nadine Chaurand est chercheur associé en psychologie sociale expérimentale à l'université Pierre Mendès France de Grenoble. Ses recherches portent notamment sur le contrôle social, les normes sociales et l'influence sociale.

Markus Brauer est chercheur CNRS en psychologie sociale expérimentale à l'Université Blaise Pascal de Clermont-Ferrand. Ses recherches portent notamment sur la variabilité subjective et objective des groupes, la discrimination et le contrôle social.

Pour citer cet article :

Chaurand N. et Brauer M. (2008). La déviance. *Revue électronique de Psychologie Sociale*, n°3, pp. 9-23. Disponible à l'adresse suivante : <<http://RePS.psychologie-sociale.org>>.



Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.





Dans les recherches en sciences humaines cependant, la déviance n'est pas seulement cantonnée à cette image négative, mais recouvre une réalité complexe : le terme de déviance désigne simplement un comportement, une attitude, une opinion différente de ceux adoptés par la majorité. Plus précisément, la déviance est définie comme un écart (objectif ou subjectif) par rapport aux règles, réelles ou revendiquées, d'un groupe ou d'une société. Ce qui conduit un comportement à être qualifié de déviant, la limite entre déviance et non déviance, sont très variables selon le moment et le lieu : le même comportement peut être considéré comme déviant dans une culture ou une époque donnée, et non dans une autre. De plus, même si la grande majorité des courants de recherche adoptent une définition de la déviance comme négative, moins valorisée que le comportement majoritaire, et problématique, la déviance peut également être considérée comme positive ou neutre. En corollaire, les réactions face à la déviance ne sont pas toujours des réactions de désapprobation, mais peuvent être parfois profitables. Le but de cet article est de présenter les différents aspects du concept de déviance en psychologie sociale, les différents domaines de recherches auxquels sont associés ces aspects, et les réactions suscitées par chacun de ces aspects. Après une définition du terme de déviance en psychologie sociale et ses liens avec le concept de norme sociale, nous évoquerons les travaux sur l'évitement de la déviance et le conformisme, puis les travaux sur la recherche de la déviance, avant de détailler les différentes réactions possibles positives ou négatives, face à un individu déviant. Enfin, nous décrirons plus en détails certains cas particuliers de déviance.

Définitions et conceptions de la déviance

Premières conceptions : essentialisation

Les premières conceptions « scientifiques » de la déviance, à partir du 18^e siècle, attribuaient le qualificatif de déviant non à des comportements, des attitudes ou des opinions, mais à des individus : il y avait les « bons citoyens » et les déviants. Cette qualification comme « déviant » comportait la plupart du temps une dimension morale négative, et concernait surtout les mœurs jugées comme immorales par la société. De plus, la source de cette déviance était définie comme biologique : un individu déviant socialement ne pouvait être qu'un individu anormal biologiquement. En effet, il était inconcevable que le criminel, la prostituée, le clochard, l'alcoolique, le fou soient autre chose que des erreurs de la nature logiquement rejetés par la société, car admettre qu'ils aient pu être « fabriqués » par la société remettait en question le fait que l'ordre établi était approprié. La déviance relevait donc de l'essence même de l'individu. Cependant, cette conception s'est rapidement avérée insuffisante, et les recherches en sciences humaines ont alors conféré un champ d'action plus large à la déviance, prenant en compte à la fois les caractéristiques de l'individu mais également celles de l'environnement et de la société.

Définitions actuelles

En effet, de façon générale pour les sciences humaines aujourd'hui, la déviance désigne tout comportement, toute attitude qui s'écarte de ce qui est communément admis. En d'autres termes, un comportement déviant est un comportement qui n'est pas celui adopté par la majorité de la population, qui ne correspond pas à la norme de la société. Ce terme est utilisé dans une grande variété de domaines : médical, psychiatrique, psychologique, sociologique, etc. Par exemple, incendier une voiture, détourner de l'argent, se prendre pour Napoléon, tenir publiquement des propos racistes, être fétichiste, mais également être passionné de cinéma finlandais, souffrir d'herpétopho-

bie, militer pour les droits des animaux, donner sa moelle osseuse ou bien retenir 200 chiffres en moins d'une minute, sont autant de comportements qualifiables de « déviants ».

Ainsi dans l'absolu, un comportement déviant peut être soit négatif (moins valorisé que le comportement communément admis) ou bien positif (plus valorisé). Cependant les usages réservent le qualificatif de déviant aux comportements négatifs. En effet, la plupart des conceptions de la déviance se cantonnent à une définition négative, moins valorisée que le comportement plus fréquent. On parlera alors de créativité dans le cas d'un comportement qui ne correspond pas au comportement de la majorité et qui est plus valorisé que ce dernier.

Cette définition de la déviance par le comportement de la majorité explique que l'intérêt pour la déviance soit né des recherches sur les normes sociales, les règles tacites de comportements suivies par les membres d'une société. Nous allons donc rapidement présenter ce concept fondamental.

Normes sociales

L'étude pionnière de Sherif

La notion de norme sociale est l'une des plus anciennes notions de psychologie sociale, et l'une de celles qui ont suscité le plus d'intérêt. La première recherche est celle de Sherif en 1936. Il a montré que des groupes de personnes qui ne se connaissaient pas, réunies dans un environnement ambigu où il n'existe pas de règles de comportement, fabriquaient ces règles. Plus précisément, des groupes de 6 personnes, devant évaluer à voix haute la distance de déplacement d'un point lumineux dans l'obscurité, donnaient au fur et à mesure des essais des évaluations de plus en plus similaires, comme s'ils « s'accordaient » sur la distance parcourue par le point (qui était en fait immobile mais donnait l'impression de se mouvoir du fait d'un effet d'optique nommé effet cinéti-

« un comportement déviant est un comportement qui n'est pas celui adopté par la majorité de la population, qui ne correspond pas à la norme de la société »

que). Le groupe prenait donc pour référence de ses estimations une distance précise, spécifique à ce groupe : en d'autres termes, le groupe se plie à une règle tacite, partagée par tous les membres et spécifique à ce groupe, mais qui ne repose pas nécessairement sur une base objective. Ces règles ont été dénommées « normes sociales ». La recherche ultérieure de De Montmollin, en 1966, souligne de plus que lors de la création de ces normes, les participants utilisent une marge de vraisemblance. En effet, ils ont une « idée globale » de l'intervalle dans lequel se trouve la bonne réponse, et l'utilisent pour estimer si les estimations données par les compères sont vraisemblables ou non. Si les estimations sont plausibles, les participants les utilisent pour affiner leur propre évaluation, si les estimations sont aberrantes, ils les écartent. En d'autres termes, lorsqu'ils constituent des normes, les participants définissent déjà les comportements comme déviants ou normatifs.

À la suite des très nombreuses recherches ultérieures, les normes sociales se sont imposées comme un concept fondamental en psychologie, une des bases du fonctionnement de l'individu en société qui fournit à ces individus un puissant guide d'organisation du comportement.



Figure 1 : Différentes normes sociales pour un même usage, se saluer

Définitions actuelles : normes descriptives et prescriptives

Les définitions actuelles présentent les normes comme « une description ou une prescription de comportement ou d'attitude socialement valorisés ou non, dans une société donnée » (Reno, Cialdini, & Kallgren, 1993). Plus précisément, on distingue deux types de normes : les normes prescriptives sont les normes stipulant ce qu'il est socialement valorisé de faire (ou au contraire de ne pas faire) alors que les normes descriptives sont les normes décrivant ce qui est fait par la majorité des individus. Par exemple, le fait qu'il faille être poli et souriant quand nous rencontrons quelqu'un, ou bien qu'il ne faille pas adopter de comportements qui pourraient blesser autrui, constituent des normes prescriptives, alors que le fait que la plupart des individus portent leur bracelet-montre au poignet gauche ou font leurs courses dans des grades surfaces, constituent des normes descriptives.

À la suite des recherches sur les normes, les chercheurs se sont intéressés aux cas où les individus ne respectent pas ces normes, en d'autres termes lorsque les individus sont déviants. Selon le type de norme transgressée, et selon l'avancée des réflexions sur les normes sociales, plusieurs conceptions de la déviance se sont opposées.

Les différentes conceptions de la déviance

En effet, lors des premières recherches en psychologie sur la déviance, celle-ci était conçue comme un comportement ou une attitude qui s'écarte de la norme, et qui de ce fait est dévalorisé. Cette conception, dénommée conception normative, a été développée par Gibbs en 1981, qui postule que pour qu'un comportement soit considéré comme déviant, il suffit que ce comportement s'écarte du comportement prescrit par une norme particulière. Par exemple, un comportement déviant par rapport à la norme de ne pas dégrader l'environnement serait de se débarrasser de déchets dans la nature. Selon cette conception, tout comportement qui ne s'inscrit pas strictement dans ce qui est défini par la norme est automatiquement déviant. Le problème posé par cette conception est qu'elle suppose une définition très rigide des normes, et qu'elle ne quantifie pas l'écart entre la norme et un comportement nécessaire pour que ce comportement soit défini comme déviant. Par exemple, est-ce que ne pas sourire constitue un comportement déviant par rapport à la norme de politesse ? Une seconde conception a été développée par Kitsuse, en 1962 : la conception réactive. Elle postule qu'un comportement est déviant par rapport à une norme si ce comportement est sanctionné par autrui. Ainsi, si un com-

portement est sanctionné par autrui, alors il est déviant, et s'il n'est pas sanctionné, alors il n'est pas déviant. Par exemple, si un ami vous reproche de jeter une cannette de soda par la vitre alors que vous roulez en voiture sur l'autoroute, alors c'est que votre comportement est déviant. Cependant le problème que pose cette conception est que si un comportement est réalisé sans témoins, ce comportement ne peut donc être sanctionné, et donc ne peut pas être considéré comme déviant... Le fait de jeter votre cannette par la vitre est-il moins grave si vous êtes seul(e) dans la voiture que si vous êtes accompagné(e) ?

Les définitions plus récentes des comportements déviants tentent d'intégrer ces conceptions dans une définition plus complète et plus générale que les précédentes. En effet elles postulent que peuvent être considérés comme déviants tous les comportements qui « sont désapprouvés par les standards normatifs conventionnels et qui provoquent typiquement des tentatives de contrôle social de la part des figures d'autorité » (Osgood, Wilson, O'Malley, Bachman & Johnson, 1996). Ainsi, un comportement est qualifié de déviant si c'est un comportement négatif selon la définition d'un groupe particulier. Cette définition a de fait l'avantage de prendre en compte la relativité du concept de déviance, et sa dépendance vis-à-vis du contexte social.

Cependant ces définitions échouent à prendre en compte la distinction entre les deux types de normes que nous avons évoqués précédemment. En effet, la déviance par rapport à une norme descriptive implique que le comportement déviant est différent de celui adopté par la majorité des membres du groupe (ou de la société), sans que ce comportement soit forcément évalué négativement (conception « numérique »), alors que la déviance par rapport à une norme prescriptive implique que le comportement déviant est évalué négativement, même si ce comportement est majoritaire dans le groupe ou la société (conception « morale »). Ainsi, le même comportement peut correspondre à une norme descriptive tout en transgressant une norme prescriptive. Par exemple, le fait qu'il ne faille pas traverser une rue hors des passages piétons, ou bien qu'il faille recycler nos déchets, constituent des normes prescriptives, alors que le fait qu'en réalité, de nombreux individus traversent les rues hors des passages piétons, ou bien que peu d'individus recyclent leurs déchets, constituent des normes descriptives.

En outre, bien que le respect des normes sociales (quel que soit le type de norme) soit pour les individus une source de valeur et une marque d'appartenance à un groupe, et à l'inverse la transgression de ces normes (la déviance) soit dévalorisante et source d'exclusion, cette dimension de valorisation des comportements est plus primordiale lorsqu'il s'agit de normes prescriptives.

La déviance est de fait un objet d'études important en psychologie. Néanmoins pendant longtemps elle a été étudiée dans le cadre des liens entre normes sociales et déviance, et ces recherches pionnières ont surtout illustré que les individus avaient tendance à éviter la déviance.

Éviter la déviance

En effet, dans une grande majorité des cas, les individus se soumettent aux normes sociales suivies par un groupe d'individus auquel ils s'intègrent, et ce, même si ces règles sont objectivement erronées. Cette soumission non forcée aux normes de la majorité a été étudiée sous le nom de conformisme.

Conformisme

La notion de conformisme désigne le changement d'opinion, d'attitude ou de comportement d'une personne dans le sens des opinions, attitudes ou comportements affichés par une majorité d'individus. En effet, face à un groupe dont les normes ne sont pas les siennes, l'individu a deux réactions possibles : soit il se conforme à la majorité, soit il ne s'y conforme pas et prend le risque de devenir « déviant » et d'être exclu. Dans la plupart des cas, l'individu se conforme effectivement, et ce même si les règles vont à l'encontre de ses propres opinions et attitudes, voire de ses perceptions objectives.

Ce résultat à l'encontre du sens commun a été démontré par Asch en 1956, qui voulait en partie comprendre pourquoi de nombreuses personnes avaient adhéré à l'idéologie nazie pendant la seconde guerre mondiale. Pour cela, il a demandé à des participants de réaliser une tâche simple : choisir parmi trois lignes bien distinctes laquelle était de même longueur qu'une ligne étalon (Figure 2). Les participants étaient répartis en deux conditions : dans la première (condition contrôle), ils étaient seuls, alors que dans la seconde (condition expérimentale), ils faisaient partie d'un groupe de 7 personnes, dont 6 étaient en réalité des compères (des complices de l'expérimentateur). Sur 12 essais, ces six compères donnaient unanimement la même réponse fausse (dans notre exemple, ils disaient tous « Ligne A » alors que la bonne réponse est évidemment B). Le participant naïf parlait en sixième position.

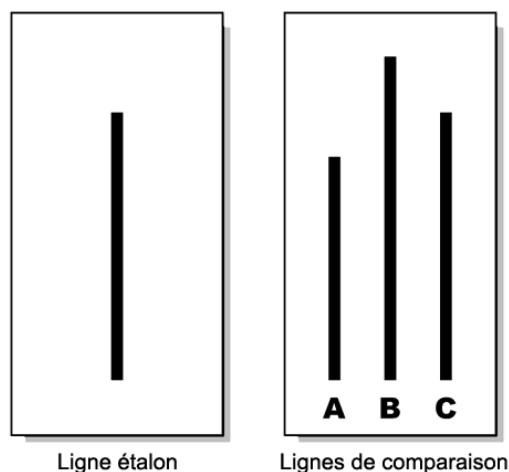


Figure 2 :
Exemple de situation utilisée
par Asch

Les résultats montrent que dans la condition expérimentale, 37% des réponses données par les participants sont les mauvaises réponses « soufflées » par les compères. En d'autres termes, les participants se trompaient comme les compères en moyenne 4 à 5 fois. De plus, 75% des participants ont donné la mauvaise réponse au moins une fois. Au contraire, dans la condition contrôle, les participants se trompaient dans 2% des cas seulement. Ainsi, alors qu'ils savent pertinemment quelle est la bonne réponse, les participants se trompent et se conforment à la réponse majoritaire donnée par les 5 compères précédents.

Deutsch et Gerard (1955) ont suggéré une explication en termes de double conflit. Selon eux, face à l'unanimité des compères, les participants pourraient douter de l'exactitude de leur perception (« ce n'est pas possible que les six autres se trompent tous, c'est peut-être moi qui ai un problème ») : c'est un conflit cognitif, et l'influence alors exercée par les compères est de type informationnel. Les participants peuvent également vouloir gagner l'approbation du groupe, ne pas être marginalisés, ce qui serait possible s'ils ne se conforment pas à la perception du groupe (« si je ne dis pas comme eux, ils vont croire que je veux me démarquer, ne pas me faire accepter ») : c'est un conflit motivationnel, et l'influence alors exercée par les compères est de type normatif.

Plus précisément, on distingue plusieurs formes de conformisme, selon le niveau auquel les individus sont affectés, et selon la durabilité du changement. Kelman (1958) a ainsi fait une distinction entre l'acquiescement, l'identification et l'intériorisation. L'acquiescement est un conformisme d'apparence, de surface, peu profond et peu durable, dont le but unique est de gagner l'approbation sociale. Il se produit par exemple lors d'une soirée où vous faites semblant d'avoir les mêmes opinions que les autres personnes présentes pour ne pas vous retrouver seul(e) dans votre coin. L'identification, plus profonde et plus durable que le précédent, naît du fait que certains membres d'un groupe (en particulier un ou des leaders) représentent un attrait tel pour un individu que ce dernier s'identifie à eux et adopte donc leurs règles et croyances pour « être comme eux ». Par exemple, les adolescents qui s'habillent et adoptent les mêmes comportements que des idoles du show business font de l'identification. Enfin, l'intériorisation, profonde et durable, apparaît lorsque les valeurs du groupe sont importantes pour l'individu, que ce dernier désire appartenir au groupe pour les positions que le groupe défend. Adhérer à un groupe écologiste et adapter tout son mode de vie pour être plus respectueux de l'environnement même après avoir quitté ce groupe, est un cas d'intériorisation.

De fait, le conformisme est un processus qui conduit, sans que le groupe en ait conscience, à convertir des individus aux idées du groupe. Ainsi, le conformisme est un cas particulier d'un processus beaucoup plus large : l'influence sociale.

Influence sociale

L'influence sociale est le processus par lequel un individu ou un groupe –la source d'influence– parvient à modifier les croyances, les attitudes ou les comportements d'un autre individu –la cible–, afin qu'ils rejoignent ceux de la source, ou bien qu'ils deviennent ce dont la source a besoin, et ce de façon intentionnelle, consciente, ou non. Ce processus est quotidien, au point d'être à l'œuvre dans quasiment la totalité des interactions humaines (l'ami qui veut vous convaincre de l'accompagner au cinéma, le parent qui veut que son enfant range sa chambre, le bénévole qui veut que vous vous engagiez à ses côtés, le commerçant qui veut vous vendre ses produits, etc.). Le type d'influence sociale qui nous intéresse, le conformisme, est particulier, car il a pour issue que la cible adopte les opinions du groupe, alors que le groupe n'a pas conscience ni volonté explicite d'exercer cette influence. Nous discuterons plus loin des cas où le groupe influence intentionnellement la cible, et fait explicitement pression sur elle pour qu'elle se conforme. Le domaine de l'influence sociale étant trop vaste pour être abordé ici, nous renverrons le lecteur intéressé aux ouvrages de Cialdini (2004) et Beauvois et Joule (2002).

Ainsi, la tendance des individus penche vers le conformisme : auprès d'un groupe ou d'une majorité, l'individu tend à adopter les règles, les normes de ce

groupe, et à éviter d'adopter des comportements déviants. Cependant dans certains cas particuliers, les individus peuvent rechercher consciemment à être déviants.

Rechercher la déviance

La déviance comme marque d'originalité

En effet, même si se conformer permet de se faire accepter par le groupe, l'inconvénient du conformisme est qu'il rend tous les individus semblables... Or nous aimons souvent nous sentir différents des autres, uniques, « au-dessus du lot ». Être différent implique alors d'agir différemment d'autrui, de ne pas se conformer, donc d'être déviant. La déviance par rapport à une norme descriptive est assurément un moyen de marquer son originalité, son unicité, de se démarquer des autres. En ne respectant pas les normes du groupe, l'individu n'agit pas comme un vrai membre du groupe et manifeste sa relative indépendance par rapport à son groupe (ou à la société). Or, l'originalité est dans la plupart des cas une caractéristique valorisée (nous sommes plus intéressés par une personne qui a « un truc en plus » que par des personnes interchangeables). De façon paradoxale, adopter des comportements déviants peut alors conduire à une valorisation de l'individu. De fait, dans ce contexte, les comportements déviants sont le plus souvent des comportements qui ne sont pas évalués négativement, et la déviance est alors considérée comme créativité (Figure 3).

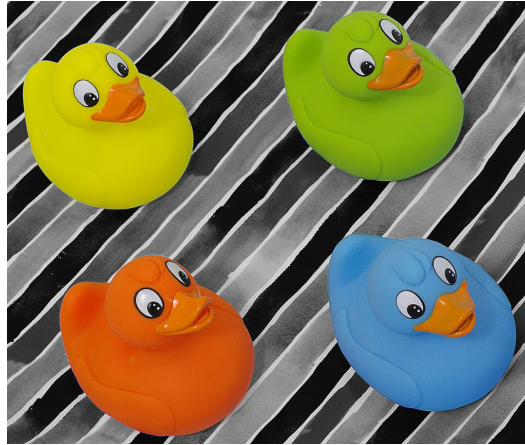
Un exemple quelque peu paradoxal de la recherche d'originalité est illustré par l'hyper-conformisme, qui consiste à se conformer à la lettre et à l'extrême aux règles du groupe. Etant donné que la plupart des gens ne se conforment pas à ce point aux normes du groupe, l'hyper-conformisme permet à l'individu de se démarquer du reste du groupe, et devient donc, sur un plan descriptif, un comportement déviant...



Illustration 3 :
la recherche d'originalité est parfois exacerbée (The New Covenant par Shavar, 2005)

Cette notion est même la base d'un certain nombre de recherche sur les relations intergroupes. Ainsi, les recherches sur la théorie de l'identité sociale (Tajfel & Turner, 1986) illustrent que les membres de groupes défavorisés peuvent se servir du fait que leur groupe est « déviant » par rapport au reste de la société, pour obtenir une identité sociale positive. Cette stratégie, dénommée créativité sociale, consiste pour les individus membres de groupes défavorisés,

minoritaires, à donner une connotation plus positive aux caractéristiques « déviantes » de leur groupe, voire à créer de nouvelles caractéristiques positives. Par exemple, aux Etats-Unis, les Noirs, réputés paresseux, violents, criminels, donc déviants dans un sens négatif, sont parvenus à obtenir une image de déviants dans un sens positif en mettant l'accent sur leurs compétences dans les domaines valorisés de la musique ou du sport.



Be Different
par Vermin Inc (2008)

Dans un contexte plus large, la déviance comme originalité est également primordiale dans les recherches sur la variabilité des groupes (Park & Judd, 1990). En effet, un moyen pour les membres d'un groupe d'apparaître comme plus variables est d'avoir des comportements différents de ceux des autres, et donc de transgresser plus souvent les normes descriptives. Cependant, tous les groupes ne recherchent pas l'originalité avec la même intensité.

Déviance et pouvoir

En effet, la question de la variabilité des groupes, et donc de la recherche de la déviance, a connu de nombreux développements avec les recherches sur le statut des groupes. En effet, les divers groupes sociaux qui composent notre société ne sont pas équivalents, en termes de taille (les hétérosexuels sont plus nombreux que les homosexuels), de statut (les médecins ont un statut plus important que les boulangers) ou de pouvoir (les cadres ont plus de pouvoir dans une entreprise que les ouvriers). Ces différences conduisent à ce que certains groupes aient une position moins avantageuse que d'autres : on parle alors de groupes dominés et de groupes dominants (Lorenzi-Cioldi, 2002). Les recherches s'accordent sur le fait que les membres de groupes dominés semblent plus similaires alors que les membres de groupes dominants semblent plus variables, en d'autres termes que les membres de groupes dominés se conformeraient plus aux règles de leur groupe que les membres de groupes dominants, lesquels s'écarteraient plus des normes (Chappe, Brauer, & Castano, 2004). Une explication proposée est que le conformisme permet aux membres des groupes dominés de se protéger des menaces pesant sur leur groupe (le groupe dominé dépend du bon vouloir du groupe dominant). Ce faisant le membre devient en quelque sorte dépendant du groupe, il est un élément de l'entité groupe. Ces menaces ne se posent pas aux groupes dominants. Les membres de ces derniers peuvent alors agir de sorte à se montrer originaux, à valoriser leurs identités personnelles plutôt que leur identité sociale. Pour ce faire, ils ont donc tendance à transgresser les normes. De façon intéressante, cette transgression concerne les normes descriptives (les membres de groupes dominants vont afficher des goûts rares ou exotiques, oser des styles vestimentaires atypiques, se passionner pour des artistes et des centres d'intérêts plutôt confiden-

tiels, ou avoir des opinions plus extrêmes), auquel cas l'individu n'est pas perçu négativement, et n'encourt pas de sanction de la part d'autrui, mais également les normes prescriptives. En effet, les membres de groupes dominants ont plus facilement tendance à adopter des comportements dévalorisés, à être plus désinhibés que les membres de groupes dominés. Par exemple, les hommes hésitent moins à raconter des blagues salaces, ou à citer des mots obscènes, que les femmes. Les « abus de pouvoir » sont également un exemple de comportements désinhibés adoptés par les membres de groupes dominants. Cette tendance à la déviance empêche les individus d'être associés à leur groupe social, ils sont alors perçus comme des entités uniques et indépendantes, simplement « mis côte à côte » pour former le groupe. Cette différence de comportements a conduit à définir les groupes dominants comme « collections » et les groupes dominés comme « agrégats ».

Cependant, bien que la déviance soit parfois recherchée, elle reste un phénomène qui va à l'encontre des règles du groupe, et qui de ce fait suscite un certain nombre de réactions, très variées, de la part des autres membres du groupe.

Réactions à la déviance

En effet, face à un comportement déviant, les témoins ont plusieurs possibilités de réaction, selon la nature du comportement déviant, et le type de norme transgressée. En effet, la déviance peut soit influencer les individus et être bénéfique au groupe, soit être perçue comme une menace envers le groupe, conduisant les individus soit à marginaliser l'auteur de la déviance, soit à le ramener dans le droit chemin du conformisme.

L'influence des minorités

Les premières recherches sur les conséquences de la déviance pour les individus ont été menées dans le domaine de l'influence sociale. Alors qu'il était établi que le groupe peut influencer l'individu (c'est le conformisme), certains chercheurs se sont demandé si le processus inverse, l'individu déviant influençant le groupe, pouvait exister. En d'autres termes, un comportement qui ne correspond pas à la norme du groupe, adopté par une minorité de personnes, est-il susceptible de conduire les membres de la majorité à imiter ce comportement ? Cette question, qui correspond au processus inverse du conformisme que nous avons évoqué précédemment, a été posée par Moscovici dans les années 1960.

Moscovici, Lage et Naffrechoux ont réalisé en 1969 le même type d'étude que celle de Asch, en demandant à leurs participants de réaliser une tâche de perception. Les participants étaient réunis en groupes de six, dont deux compères. On leur projetait une série de pastilles, et les participants devaient dire la couleur de chaque pastille. Invariablement, les compères donnaient les diapositives (bleues) comme vertes (Figure 4).

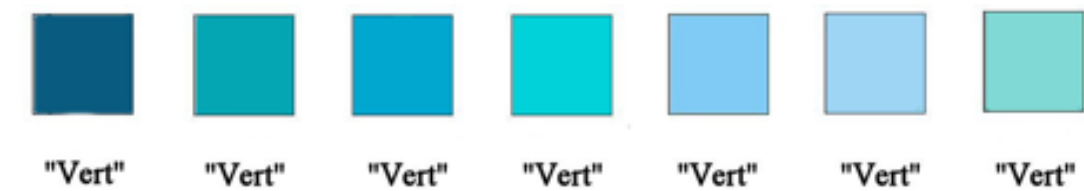


Figure 4 : exemples de pastilles et la couleur donnée par les compères déviants, dans l'étude de Moscovici, Lage et Naffrechoux (1969)

À l'inverse des résultats de Asch, les participants naïfs se sont peu conformés à la réponse de la minorité. Cependant le comportement minoritaire a des répercussions plus latentes, et de fait plus profondes, sur les participants (qu'ils se soient conformés ou non). En effet, après la tâche, on proposait aux participants un ensemble de pastilles vertes et bleues qu'ils devaient répartir en 2 tas selon la couleur. Les participants mettaient dans le tas vert beaucoup plus de pastilles que les participants d'une condition contrôle, c'est-à-dire qu'ils considéraient comme vertes des teintes que les autres considéraient comme bleues. De plus, la couleur résiduelle¹ qu'ils associaient aux diapositives bleues était non l'orange, mais le rouge, couleur complémentaire du vert.

Ainsi, des opinions déviantes par rapport à celles de la majorité ont un impact fort, profond et durable, bien que latent et parfois à retardement. Cet effet, dénommé influence minoritaire, ou innovation, a été répliqué lorsque la position minoritaire concernait non des couleurs, mais des attitudes à propos de sujets de la vie courante.

Cependant pour que cette influence apparaisse, il est nécessaire que cette minorité comprenne plus d'un individu, et surtout qu'elle soit consistante. Les individus sont alors ébranlés par la consistance de la minorité, qui remet leur propre jugement en question. Ils vont essayer de comprendre pourquoi la minorité s'obstine sur ses positions, et pour cela ils vont étudier plus en détail tous les arguments développés par cette minorité et toutes les raisons possibles pouvant expliquer ses choix. Ce faisant, les individus vont donc générer des arguments en faveur de la position minoritaire auxquels ils n'avaient pas réfléchi, et ils peuvent alors se laisser convaincre de la pertinence de ces arguments.

Les exemples de telles innovations sont nombreux. En effet, la plupart des changements de mentalité des sociétés sont apparus à la suite des revendications de petits groupes minoritaires, que ce soit la lutte des suffragettes pour le droit de vote au début du 20ème siècle, les actions syndicales dans le monde du travail, ou bien l'organisation de la *Gay Pride* pour défendre les droits des homosexuels.

Ainsi, sous certaines conditions, la déviance est susceptible d'influencer, de façon latente et durable, les attitudes des témoins. Cependant cette conséquence positive reste encore assez marginale.

Effet Brebis Galeuse et exclusion

En effet, dans la plupart des cas, la déviance est évaluée négativement, et son auteur perçu de façon négative, et stigmatisé. En particulier, le déviant représente une menace pour son groupe d'appartenance, d'abord parce qu'il met en péril son ordre et son unité, et ensuite parce qu'il propage une image peu flatteuse du groupe, image qui risque de rejaillir sur les autres membres. En effet, les personnes témoins du comportement déviant risquent de faire une association entre ce comportement et le groupe, et ainsi avoir une mauvaise opinion de l'ensemble du groupe. Pour éviter cela, les individus essaient de se détacher de l'individu déviant, de marquer une distance entre le groupe et le

1. La couleur qui apparaît quand on regarde un fond blanc après avoir fixé un long moment un objet, et qui est la couleur complémentaire de la couleur de l'objet, c'est-à-dire l'orange pour la couleur bleue.

déviant. Ceci peut se traduire alors par l'Effet Brebis Galeuse (Black Sheep Effect : Marques & Yzerbyt, 1988), la tendance à évaluer négativement, à déprécier de manière plus intense les déviants de son propre groupe plutôt que les déviants membres d'autres groupes. Une description plus complète de cet effet est donnée dans l'article de Pinto et Marques (ce numéro). Une possibilité plus extrême consiste à exclure l'individu déviant du groupe, à l'ostraciser afin de protéger le groupe. Cependant, dans certains cas, comme lorsque le groupe a à accomplir une tâche commune, déprécier l'individu déviant n'est pas pertinent. Les individus doivent donc recourir à d'autres procédés.

Pressions à la conformité

En effet, au-delà de la dépréciation, lorsque l'unanimité du groupe est nécessaire et que l'exclusion n'est pas possible, le comportement déviant est un frein à l'accomplissement des buts du groupe. Dans ce cas, les individus doivent faire en sorte que le déviant quitte sa position déviante pour revenir à l'opinion partagée dans le groupe. Ainsi, les recherches de Schachter en 1951 ou de Hollander en 1960 sur le fonctionnement des groupes montrent que dans un groupe, une personne déviante subit de fortes pressions à la conformité de la part des autres membres. Schachter avait réuni des petits groupes de quatre personnes, dont un compère. Ces personnes devaient parvenir à une opinion commune à propos d'un thème donné. Après quelques moments de discussion, le compère campait sur une position éloignée de celles des autres participants, et refusait de s'en départir. Schachter remarqua alors que les échanges verbaux étaient deux fois plus nombreux à être dirigés vers le déviant que vers les autres participants. De plus, ces interactions avec le déviant avaient un ton plus persuasif, des arguments plus convaincants, que celles avec les autres participants, ce dans le but de remettre le déviant dans le droit chemin, de l'amener à se conformer. Ces interactions ont été qualifiées de pression à la conformité. À la suite de ces travaux, les recherches de Hollander (1960) ont utilisé le terme « sanctions négatives » pour désigner ces pressions. Au sein d'un groupe, les compères exprimant des comportements ou des attitudes déviants sont sanctionnés verbalement par les autres membres du groupe.

Les réactions à la déviance peuvent donc être très diverses et contrastées. Selon les circonstances, les individus peuvent être influencés dans le sens de cette déviance, ou bien la rejeter et repousser son auteur. C'est de fait cette dernière vision, la déviance comme négative, problématique pour le groupe, qui reste la plus prégnante dans nos sociétés, en particulier du fait de la médiatisation et de l'intérêt suscité en sciences humaines par certains types de comportements déviants.

Types particuliers de déviance

En effet, les recherches sur la déviance, tant en psychologie qu'en sociologie, ont défini plusieurs cas particuliers de déviance, qui ont suscité des courants de recherche spécifiques. Nous évoquerons la délinquance et les incivilités.

Délinquance

Les comportements délinquants, de par leur visibilité sociale, et la préoccupation qu'ils suscitent chez les individus ont en effet été l'objet d'un courant de recherches conséquent, plus développé en sociologie qu'en psychologie. Les comportements délinquants sont donc des comportements déviants par rapport aux normes d'une société donnée, plus ou moins graves, et dont les conséquences pour la société ou pour les individus peuvent être plus ou moins lourdes. Les auteurs s'accordent actuellement sur le fait que l'on dé-

signe sous le terme de délinquance tout comportement faisant l'objet de sanctions légales (Roché, 1996). Plus précisément, l'Observatoire National de la Délinquance (créé en 2005 et rattaché à l'Institut National des Hautes Etudes de Sécurité) distingue 4 catégories de comportements délinquants : les atteintes aux biens, les atteintes volontaires à l'intégrité physique, les infractions révélées par l'action des services (stupéfiants, recel, etc.), et les escroqueries et infractions financières et économiques (OND, rapport annuel 2007). Bien que les comportements délinquants soient ainsi très variés, la représentation sociale de la délinquance concerne plus les comportements de trouble de l'ordre (atteintes aux biens ou aux individus) apparaissant dans les environnements urbains, voire banlieusards (les « cités », Roché, 2002), et principalement adoptés par une catégorie stigmatisée d'individus, les « délinquants », jeunes hommes désœuvrés de milieu défavorisé, (Figure 5). Le développement des recherches sur la délinquance a conduit à l'étude de comportements déviants considérés comme proches : les incivilités.



Figure 5 : le tag est un des exemples les plus visibles de comportements délinquants

Incivilités

En effet, de façon plus récente, l'intérêt s'est porté sur le type de déviance perçue comme moins grave que la délinquance et moins stigmatisée que sont les comportements incivils. Ces derniers sont définis comme des « ruptures de l'ordre de la vie de tous les jours, ce que les acteurs ordinaires considèrent comme la loi et non pas ce que les institutions qualifient d'ordre » (Roché, 1996, pp. 47). Les incivilités sont des comportements qui se produisent dans l'espace public (rues, lieux publics, etc...), et qui sont perçues par la population comme relativement peu graves. De ce fait, les incivilités sont perçues comme méritant peu d'être sanctionnées par les autorités. Dans cette optique, ils se distinguent des comportements délinquants, définis comme des comportements plus graves, et conflictuels. Ainsi, parler fort au téléphone dans un lieu public, laisser son chien s'oublier dans la rue, doubler une personne dans une file d'attente, cueillir des fleurs dans un parc public, jeter des débris dans la nature, ou bien se tenir dans un lieu public de façon à gêner le passage des autres personnes, sont autant de comportements incivils (Figure 6, page suivante).

L'intérêt pour le phénomène des incivilités découle des liens entre incivilités et délinquance, les incivilités étant parfois considérées comme une « délinquance atténuée ». Plus précisément, Wilson et Kelling (1982) ont stipulé que les incivilités constituaient un prélude à la délinquance, et ont proposé le modèle de la Vitre Cassée. Selon eux, si une incivilité est commise dans un environnement et que les conséquences sont visibles (par exemple, la vitre d'un immeuble est

Figure 6 : plus ou moins voyantes, les incivilités en milieu urbain sont considérées comme une gêne importante par les individus



cassée), cela entraînera l'apparition d'autres incivilités, de plus en plus importantes, et au final de comportements délinquants (par exemple, toutes les vitres de l'immeuble vont être cassées, puis l'immeuble taggué, puis vandalisé, etc.).

L'étude de la déviance peut ainsi être découpée selon le type particulier de déviance concernée, ou, comme évoqué précédemment, selon le contexte d'apparition et les caractéristiques de l'auteur de ce comportement, conférant à la notion de déviance un champ d'application beaucoup plus large que celui dans lequel les représentations sociales la cantonnent habituellement.

Conclusion

Les recherches sur la déviance sont relativement anciennes en sciences humaines. Nées des réflexions sur les normes sociales, ces recherches ont étudié la déviance sous différentes formes : déviance positive (créativité) ou négative (délinquance, incivilités), évitée (conformisme) ou recherchée (originalité, pouvoir), attirant (innovation) ou rebutant (pressions à la conformité) les témoins.

Les nombreux domaines en psychologie auxquels l'étude de la déviance a apporté des éclairages nouveaux soulignent la pertinence de la déviance comme objet d'étude psychologique. La déviance, en tant que transgression des règles du groupe constitue une dimension transversale pour de nombreuses questions actuelles en psychologie.

Les articles qui suivent illustrent cette diversité des recherches sur la déviance. L'article d'Isabel Pinto et José Marques développe le Black Sheep Effect, Laurent Bègue étudie la déviance dans la perspective de la consommation d'alcool, Christian Staerklé présente le rôle de la perception de la déviance dans les orientations politiques, et enfin, Peggy Chekroun dresse un bilan des recherches sur le contrôle social.

Pour aller plus loin

Beauvois, J.-L., & Joule, R.-V. (2002). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens* (2e ed.). Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.

Cialdini, R. B. (2004). *Influence et Manipulation : Comprendre et Maîtriser les mécanismes et les techniques de persuasion* (4e ed.). Paris : First Editions.

Moscovici, S. (1984). *Psychologie des minorités actives*. Paris: PUF.

Références

- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men* (pp 177-190). Pittsburgh, PA: Carnegie Press.
- Chappe, B., Brauer, M., & Castano, E. (2004). Advantaged groups are more variable than disadvantaged groups: The case of preferences and habits. *Cahiers de Psychologie Cognitive/Current Psychology of Cognition*, 22, 407-425.
- Deutsch, M. & Gerard, H.B. (1955). A study of normative and informational social influence upon judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636.
- Gibbs, J. P. (1981). The sociology of deviance and social control. In M. Rosenberg & R. H. Turner (Eds.), *Social Psychology: sociological perspectives* (pp. 483-552). New-York: Basics Books.
- Hollander, E. P. (1960). Competence and conformity in the acceptance of influence. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 361-365.
- Kelman, H.C. (1958). Compliance, identification, and internalization : Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 51-60.
- Kitsuse, J. I. (1962). Societal reaction to deviant behavior: Problems of theory and method. *Social Problems*, 2, 247-256.
- Lorenzi-Cioldi, F. (2002). *Les représentations des groupes dominants et dominés, collections et agrégats*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Marques, J. M., & Yzerbyt, V. Y. (1988). The black sheep effect: judgmental extremity towards ingroup members in inter- and intragroup situations. *European Journal of Social Psychology*, 18, 287-292.
- Montmollin (de), G. (1977). *L'influence sociale*, Paris : PUF.
- Moscovici, S., Lage, E., & Naffrechoux, M. (1967). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry*, 32, 365-379.
- Osgood, D. W., Wilson, J. K., O'Malley, P. M., Bachman, J. G., & Johnson, L. D. (1996). Routine activities and individual deviant behavior. *American Sociological Review*, 61, 635-655.
- Park, B., & Judd, C. M. (1990). Measures and models of perceived group variability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 173-191.
- Reno, R. R., Cialdini, R. B., & Kallgren, C. A. (1993). The transsituational influence of social norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 104-112.
- Roché, S. (Ed.). (1996). *La société incivile : qu'est-ce que l'insécurité ?* Paris: Seuil.
- Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190-207.
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York: Harper.
- Wilson, J. Q., & Kelling, G. L. (1982). Broken windows. *The Atlantic Monthly*, 249, 29-38.



Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

<http://RePS.psychologie-sociale.org>

