

Sur le conformisme et un précieux contrepoison

Normand Baillargeon

Number 75, Winter 2019

Le néoconformisme

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/89507ac>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

L'Inconvénient

ISSN

1492-1197 (print)

2369-2359 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Baillargeon, N. (2019). Sur le conformisme et un précieux contrepoison. *L'Inconvénient*, (75), 20–26.

Sur le conformisme et un précieux contrepoison

ESSAI | Normand Baillargeon

C'est dans le vide de la pensée que s'inscrit le mal.

H. Arendt

Il faut du courage pour sortir du moule imposé ; mais la plupart des gens trouvent plus confortable de s'y couler. C'est pour cela que le contraire du courage, dans nos sociétés, ce n'est pas la couardise, mais bien le conformisme.

R. May

Je suis convaincu qu'il est en règle générale raisonnable, lorsqu'on aborde un sujet, de chercher à savoir ce que les sciences, le cas échéant, ont à nous apprendre sur lui.

Je pense que cette démarche est tout particulièrement avisée quand il s'agit de sujets qui ont des implications politiques importantes et qui sont possiblement polémiques, comme c'est à l'évidence le cas du conformisme. Et c'est pourquoi, sans bien entendu penser que la science peut à elle seule trancher toutes les graves et difficiles questions que soulève le conformisme, je voudrais commencer ce texte (partie 1 : Le conformisme sous l'éclairage de la science) en rappelant rapidement quelques-uns des éclairages que des sciences – la psychologie, la psychologie sociale, l'anthropologie et les

sciences cognitives – apportent sur lui et que je tiens pour importants.

Ce qu'on apprend, je suis persuadé que vous en conviendrez, est précieux, souvent étonnant, et se révèle riche en enseignements qui aident à penser non seulement le conformisme en général, mais aussi les formes nouvelles qu'il prend aujourd'hui. Car je crois en effet qu'il se présente sous de nouvelles formes – à l'heure des médias sociaux, comme on l'a avec raison beaucoup dit, mais aussi, et cela on ne le dit guère, à l'heure de ce qui est le plus récent avatar du postmodernisme : les théories de l'identité.

Ce sera l'objet de la deuxième partie de ce texte (Le conformisme à l'heure des médias sociaux et des politiques de l'identité). J'expliquerai alors comment, à mon sens, les éclairages de la science aident à

comprendre certains aspects troublants et inquiétants que prend en ce moment le conformisme, tant dans la conversation démocratique que dans la vie des idées en général.

Je suggérerai enfin, dans la dernière partie de ce texte (Un contrepoison et sa posologie), que parmi les leçons que l'on peut tirer de tout cela il en est une, au confluent de l'éthique et de l'épistémologie, que je tiens pour être d'une grande importance cognitive, politique et sociale : elle suggère qu'il existe un précieux contrepoison contre les immenses périls du conformisme, un contrepoison dont nous devrions tous souhaiter la diffusion la plus large possible.

Après l'avoir identifié, je proposerai pour finir quelques manières de s'en servir.

1. LE CONFORMISME SOUS L'ÉCLAIRAGE DE LA SCIENCE

Nous sommes tous plus ou moins conscients de la réalité du conformisme et de ses effets, ne serait-ce que par ce que nous observons à propos de la mode.

Toutefois, si du moins on exclut les chercheurs qui l'ont étudié, je suis tenté de dire que peu de gens en ont aussi bien pris la mesure que les spécialistes du marketing.

Eux savent en effet parfaitement bien le prix que vaut, pour les vendeurs, le fait de voir leur produit, leur bien ou leur service vanté ou recommandé à une personne par un proche en qui elle a confiance : cette personne sera en effet par là incitée à imiter le comportement de ce proche.

Une amie que vous appréciez vous raconte ses belles vacances passées à tel endroit ? Il devient dès lors plus probable que vous y alliez vous aussi. Voyez encore cette vedette aimée du public qui fait de la publicité pour un restaurant, pour un vin, pour une voiture, pour un service... En observant les effets de cette prise de parole, vous verrez le conformisme à l'œuvre.

À l'évidence, cette tendance peut être bénéfique et utile, mais elle peut aussi être dangereuse et nuisible, pour des raisons dont certaines se laissent deviner sans mal.

Il est plausible que ce trait, que cette tendance au conformisme soit un produit de l'évolution.

Contrairement aux autres espèces, les petits humains restent fragiles longtemps après leur naissance, et très longtemps aussi ils dépendent presque entièrement des soins de leurs aînés pour survivre : suivre leurs conseils, se conformer à leurs gestes, les imiter sont

alors des conduites indispensables. Cela reste aussi vrai des adultes, tout particulièrement en ces lointains moments historiques où notre propre expérience personnelle et celle d'autrui étaient à peu près les seules sources de connaissance. Ne pas se conformer pouvait en bien des cas être dangereux, voire mortel.

Toujours en restant dans la perspective longue de l'évolution, il faut également rappeler le rôle important, pour la survie de notre espèce, de ces activités de groupe et des modes de pensée qu'elles induisent : elles aussi sont une source de notre tendance au conformisme. La chasse, qui a beaucoup été étudiée par les anthropologues, reste l'exemple classique de tout cela.

Qu'on y pense : des animaux ont pu être capturés et utilisés pour fournir nourriture et vêtements et pour d'autres usages encore par des êtres typiquement bien plus petits, bien moins forts et bien moins rapides qu'eux – les êtres humains. Leur succès sur ce plan a été en grande partie fondé sur leur capacité à travailler en groupe, à coopérer et à coordonner les efforts de ceux d'entre eux qui accomplissaient ensemble diverses tâches spécialisées.

Dans le cas de la chasse, il s'agissait de savoir où et quand trouver les animaux convoités ; de savoir comment s'y prendre pour les mener à un endroit précis afin de les abattre ; d'être à même de confectionner les armes et les pièges nécessaires ; de s'assurer que certains membres du groupe, durant la chasse, s'occupent des enfants et des adultes nécessitant des soins ; de savoir débiter les proies et les transporter, les cuisiner et les utiliser de diverses manières. Tout cela est complexe, et y parvenir a représenté un succès considérable pour l'espèce humaine.

Mais cet exploit a aussi eu de possibles conséquences moins intéressantes et qu'on n'aperçoit pas immédiatement.

La première est qu'on peut aisément se tromper en pensant que l'on connaît bien tous les aspects de l'activité à laquelle on prend une simple part et qui nous est ainsi devenue familière. Nous pourrions de même penser savoir, alors que nous savons seulement comment nous nous y prendrions pour savoir – on interrogerait quelqu'un, par exemple, ou, aujourd'hui, on consulterait un livre ou un site Internet. Une simple question nous détromperait souvent, mais elle ne nous est pas posée et nous ne nous la posons pas, tenant pour acquis que nous savons.

Les auteurs d'un ouvrage sur cette illusion du savoir, qui est une des conséquences

négatives du travail en groupe et du fait que le savoir, bien collectif, semble si aisément accessible, actualisaient leur propos en évoquant non pas la chasse, qui est un exemple éloigné de nous, mais la construction d'une maison, avec l'extraordinaire collaboration de tous les spécialistes qu'elle requiert¹. Certes, personne ne prétendra connaître chacune de ces spécialités. Mais tout le monde, ou presque, pense savoir comment fonctionne une simple toilette, cet objet familier qu'on retrouve dans chaque maison et que chacun de nous a utilisé d'innombrables fois. Pensez-y ; donnez votre réponse ; et allez ensuite chercher l'information pour constater, j'en fais le pari, votre illusion de savoir. Amusez-vous ensuite à poser la question autour de vous...

Une autre possible conséquence négative de cette capacité à travailler en groupe et des modes de pensée que cela demande est cette tendance bien connue à découper le monde en groupes antagonistes : le nôtre et les autres. Les membres du premier sont le plus souvent tenus pour avoir raison, les seconds le plus souvent pour avoir tort. Il a fallu et il faut encore beaucoup d'efforts pour parvenir à surmonter cette tendance.

Moins évidente, et plus surprenante peut-être, est cette possible radicalisation et polarisation des idées auxquelles notre caractère grégaire peut conduire. Le psychologue américain Irving L. Janis (1918-1990) a été le pionnier des travaux qui ont montré les effets de ce qu'il a appelé le « *groupthink* », lequel conduit parfois un groupe, notamment animé par un désir d'unanimité, à commettre de graves erreurs et à adopter des positions simplistes, erronées et non justifiées².

Dès 2007, le philosophe et juriste Cass Sunstein disait redouter qu'Internet conduise à une ère faite d'enclaves et de niches et à diverses formes de polarisation (j'y reviendrai). Il invoquait alors, dans son argumentaire, deux expériences qu'il avait menées deux ans auparavant dans la foulée de celles de Janis, avec, d'une part, des citoyens de la ville conservatrice de Colorado Springs et, d'autre part, des citoyens de la ville plus libérale de Boulder³. Réunis en petits groupes, des concitoyens devaient discuter de trois sujets controversés : un éventuel traité international sur le réchauffement climatique, les politiques de discrimination positive et le mariage gai.

Le résultat, intrigant, était dans les deux cas que des personnes ayant sur ces sujets des positions globalement similaires finissaient, après avoir échangé entre elles, par

adopter des positions plus radicales que celles qu'elles avaient d'abord exprimées. Sunstein et son coauteur, Reid Hastie, ont suggéré⁴ que cette radicalisation et cette polarisation des positions induites par la pensée en groupe s'expliquaient par plusieurs facteurs, au nombre desquels le fait que les membres du groupe entendent (exclusivement ou essentiellement) des arguments qui confortent leur position initiale et qu'ils délibèrent à partir de là, chacun recherchant l'approbation d'autrui et étant constamment renforcé dans ses convictions sans qu'intervienne cette part de doute souvent salutaire qui pourrait être modératrice.

Il faut d'ailleurs souligner ici que cette longue tradition de travail en groupe nous rend justement très sensibles aux autres avec lesquels nous collaborons, à leurs paroles et à leurs comportements, et aptes à décrypter les divers signaux par lesquels nous tentons de deviner ce qu'ils pensent et ce qu'ils feront.

Quel impact tout cela a-t-il sur nous ? Jusqu'où irions-nous pour nous conformer à ce que nous pensons que pense le groupe auquel nous appartenons ?

C'est à des questions de ce genre que la psychologie sociale s'est intéressée en mettant en évidence divers aspects d'un phénomène appelé l'« influence normative », par quoi on désigne, en gros, cette tendance à se conformer aux normes et habitudes d'un groupe pour être accepté par lui : la mode, que j'évoquais en ouverture de ce texte, pourrait en être l'exemple le plus répandu...

Le conformisme est évidemment une dimension importante de ce phénomène d'influence normative, et on connaît généralement bien la célèbre expérience menée là-dessus par Solomon E. Asch (1907-1996). J'y viens : elle est riche d'enseignements pour notre sujet. Mais je veux d'abord dire quelques mots sur l'expérience qui a incité Asch à imaginer la sienne : celle conduite en 1935 par le psychologue turc Muzafer Sherif (1906-1988)⁵. Elle permet d'apprécier encore mieux celle d'Asch.

Comment les normes se forment-elles ? Quel rôle joue le groupe dans leur formation et leur adoption par les individus ? Pour répondre à ces questions, Sherif s'intéresse à un phénomène particulier et bien connu appelé l'« effet autocinétique », qui nous donne l'impression, en fixant dans le noir un point lumineux immobile et éloigné de nous, que celui-ci se meut.

Les estimés que donnent des individus

reproduisant cette expérience convergent : les premières évaluations peuvent varier (on estime d'abord que la lumière a bougé de douze centimètres, puis de huit) ; mais, à la longue, on juge qu'elle a bougé, disons, de dix centimètres, et on tend à s'en tenir à cette estimation.

Mais tout change de manière bien étrange quand on place plusieurs personnes dans la même pièce pour réaliser cet exercice. Ces personnes avaient convergé individuellement vers un certain nombre de centimètres, différent pour chacune d'elles. Mais placées ensemble, elles tendent à renoncer à leur propre jugement et à converger vers un nouvel estimé, se rapprochant ainsi les unes des autres. Cet effet de pensée de groupe et de conformisme est étonnant, si surprenant en fait qu'Asch a pensé que c'était l'imprécision du stimulus qui l'expliquait : les gens avaient en ce sens bien raison de prendre en compte les avis des autres, information pertinente en pareil cas, pour former leur jugement.

Il a donc eu l'idée d'employer un stimulus non ambigu, évident⁶. On présente deux cartes à des sujets. Sur la première, on trouve trois lignes verticales (A, B et C), qui sont de longueurs manifestement différentes ; sur l'autre, on trouve une seule ligne, elle aussi verticale ; celle-ci est manifestement de la même longueur que l'une des trois lignes précédentes, et de celle-là seulement. On demande alors d'identifier, sur la première carte, la ligne qui semble de la même longueur que celle sur la deuxième carte.

Mais voilà l'astuce imaginée par Asch. Vous parlerez l'avant-dernier ou le dernier, après que les autres participants (ils sont, disons, sept) auront parlé. Ceux-ci sont des complices de l'expérimentateur et vous êtes, sans le savoir, le véritable sujet de cette expérience, dont vous pensez, à tort, qu'elle porte sur la perception visuelle.

Au début, les complices donnent la bonne réponse, celle que vous auriez aussi donnée, et que vous donnez quand vient votre tour de parler. Puis, soudain, de nouvelles cartes sont proposées et, douze fois de suite, les complices donnent une mauvaise réponse, une réponse dont vous savez, sans ambiguïté, vous le voyez bien, qu'elle ne peut être vraie : la ligne désignée n'est pas de la même longueur que la ligne solitaire. Un tiers des participants (32 %) se sont pourtant chaque fois rangés à l'avis des complices, les trois quarts (75 %) l'ont fait au moins une fois : seul un quart des participants ont su résister à la pres-

sion du groupe et ont refusé de se conformer.

L'expérience d'Asch a été menée avec des variantes, et plusieurs autres recherches, depuis, ont aussi été conduites. Je ne peux entrer ici dans le détail de cette abondante littérature, mais on aura compris que ces travaux mettent au jour la puissance de cette tendance à se conformer et à adopter, parfois même contre l'évidence de nos sens ou de nos convictions, le point de vue du groupe. Cela n'est pas anodin.

Plusieurs enseignements fort plausibles et très importants peuvent être tirés de tout ce qui précède. En voici quelques-uns.

Il est difficile de trouver de l'information sur nombre de questions, particulièrement si elles sont complexes ; d'autant qu'existe aussi cette illusion de savoir, rattachée à notre caractère grégaire et renforcée par lui, laquelle peut être aussi forte que trompeuse.

La pensée de groupe produit des effets parfois étonnants, spectaculaires et possiblement dramatiques.

Le conformisme est un aspect de notre pensée et de nos comportements qui est vraisemblablement ancré profondément en nous et qui nous a été et nous est encore très utile. Mais il n'est pas sans danger non plus, et il peut parfois être poussé excessivement et même dangereusement loin.

Je dirais volontiers que tous ces éléments mis ensemble sont passablement éclairants et nous aident à comprendre des phénomènes comme les théories conspirationnistes, les légendes urbaines, la croyance en l'efficacité de médecines alternatives et d'autres semblables.

Comme je l'ai annoncé, je veux à présent examiner l'hypothèse selon laquelle deux nouvelles tendances lourdes sont en ce moment à l'œuvre et contribuent à donner au conformisme certains des aspects très caractéristiques qu'il prend parfois.

On pourra appeler ce que je vais décrire le « néoconformisme ».

2. LE CONFORMISME À L'HEURE DES MÉDIAS SOCIAUX ET DES POLITIQUES DE L'IDENTITÉ

Il suivait son idée.
C'était une idée fixe et il était
surpris de ne pas avancer.
J. Prévert

Ma première suggestion est que les médias sociaux ont joué un rôle non négligeable dans le déploiement de ce néoconformisme et dans ces nouvelles formes d'adhésion aux idées de groupe que je pense observer. À mon sens, la manière dont est produit ce néoconformisme tient dans une importante mesure au fonctionnement même de ces nouveaux médias, et plus précisément à des biais cognitifs auxquels ils peuvent nous faire tous – car il va de soi que je ne me prétends pas à l'abri de ces périls – peu ou prou succomber.

Pour aller rapidement à l'essentiel, je dirai que le point de vue de Deb Roy, un spécialiste américain des médias sociaux, est aussi le mien. Un commentateur l'a résumé ainsi : « Nous nous sommes tous retirés dans des recoins virtuels ultrapartisans, ceci en bonne partie à cause de ces compagnies possédant Internet et les médias sociaux, lesquelles déterminent ce que nous voyons en fonction de ce sur quoi nous avons préalablement cliqué et qui nous redonnent ensuite plus de contenu similaire. En bout de piste, les points de vue opposés aux nôtres sont écartés et nous nous retrouvons uniquement avec du contenu qui renforce ce que nous pensions dès le début⁷. »

Je l'ai dit : je pense que ces effets sont en grande partie explicables par certains biais cognitifs bien connus, en particulier le biais de confirmation et l'effet *Einstellung*⁸.

Nous tendons en effet, à cause d'eux, à ne plus voir ou entendre que ce qui confirme notre position, et à ne plus voir ni entendre ce qui risquerait de l'infirmier ou même de nous amener à la nuancer. Nous tendons à adopter une même solution face à un problème donné, une même réponse face à une question donnée, et à l'appliquer systématiquement, y compris devant ce qui nous semble à tort être cette question ou ce problème.

Ces effets sont bien documentés et ils nous font courir un grave danger : celui de devenir littéralement aveugles à ce qui s'opposerait à notre schéma, à notre vision des choses, à ce qui pourrait bien ne pas

conforter notre point de vue mais serait néanmoins vrai, ou partiellement vrai. Pensez, pour prendre la mesure de ce danger, à cette masse d'informations qui passent devant nos yeux et qu'on *retweete*, qu'on republie ou qu'on commente, parfois instantanément ou presque. Pensez aussi à ces comportements déplorables qu'on observe sur les médias sociaux et que je n'ai certainement pas besoin d'énumérer ici.

La conversation démocratique est ici autant mise à mal que la pensée critique individuelle. Une étude récente du MIT, parue dans *Nature*, mettait d'ailleurs en garde contre le fait que le faux, dans ce monde virtuel, se propage plus rapidement et plus largement que le vrai, toutes catégories d'informations confondues (et plus encore le faux concernant le politique...), et que ce sont les humains, et pas les robots, qui en sont la cause⁹.

Il va sans dire que ces médias sont aussi un terrain d'expression privilégié pour certaines des propriétés les plus désolantes du *groupthink* et pour cette habitude de penser en termes binaires – nous et les autres –, avec les caractéristiques que j'ai citées plus haut.

Je soumets que la polarisation et la radicalisation sont des effets probables de ces modes de pensée, de discussion et d'interaction et que le conformisme prend alors des formes passablement inédites, et pas seulement par leur ampleur : elles justifient l'appellation de néoconformisme.

Mais il me semble que, à en rester là, on manque quelque chose d'important qui caractérise le néoconformisme ; et c'est pour le mettre en évidence que j'avance ma deuxième hypothèse. Elle concerne, je l'ai dit, les théories dites de l'identité.

Le sujet est complexe et vaste, mais je vais tenter d'exprimer aussi clairement et succinctement que possible ce que je pense, en m'en tenant à ce qui est important pour le sujet que je traite.

Le postmodernisme désigne, comme on le sait, un ensemble de thèses avancées par des auteurs français à partir, en gros, des années 60 et qui se sont répandues dans les universités, puis ailleurs dans notre culture – pas seulement intellectuelle ou académique –, où ces thèses dessinent désormais une certaine sensibilité.

En se fondant sur un constructivisme social radical et en cultivant l'incrédulité envers les grands idéaux normatifs de la tradition occidentale, et en particulier ceux des Lumières, on avance conjointement une métaphysique

antiréaliste, une épistémologie relativiste et une politique inspirée de l'idée que le pouvoir, dont le « discours » est une des manifestations, s'incarne et se perpétue dans des institutions (l'école, la prison, l'asile, l'atelier...), des discours (pédagogie, droit, psychiatrie...) et des micropouvoirs asymétriques façonnant de manière inégalitaire les individus à leur insu et « constituant » en quelque sorte le sujet¹⁰. « L'individu, suggère Foucault, avec ses caractéristiques, son identité, dans son épingle à soi-même, est le produit d'un rapport de pouvoir qui s'exerce sur des corps, des multiplicités, des mouvements, des désirs, des forces¹¹. »

S'expriment aussi dans le postmodernisme une grande sensibilité envers le langage en tant qu'il incarne, qu'il déploie le pouvoir ; l'idée que les idéaux des Lumières, malgré ce qu'il peut sembler, sont en réalité oppressifs et constituent le masque du colonialisme, du sexisme, du patriarcat, du capitalisme, du racisme et ainsi de suite ; un relativisme des valeurs fondé sur un rejet de l'idée de progrès chère aux Lumières, parce qu'elle serait illusoire ; un rejet du libéralisme politique et de sa prétention universelle ; et une prééminence accordée à la subjectivité.

Ces idées ont pavé la voie aux politiques actuelles de l'identité. Elles modifient considérablement les termes dans lesquels se conçoivent et se mènent les luttes sociales et politiques. Là où, au nom d'un universalisme libéral, on réclamait pour l'individu la fin des injustices qu'il subissait (typiquement : d'injustifiables discriminations) par défaut d'étendre à lui ou elle ce qu'avance cet universalisme, on en vient à ne considérer l'individu qu'en tant que membre d'un sous-groupe donné, à demander que l'on accorde de la valeur, voire toute la valeur à ce qui caractérise ce groupe et son expérience particulière.

On peut mesurer la distance qui sépare ces deux manières de penser la société, l'individu, la justice sociale en confrontant, par exemple, les ambitions du mouvement américain pour les droits civiques ou du féminisme de deuxième vague et les politiques de l'identité qui s'incarnent dans l'intersectionnalisme, dans les politiques de la différence, dans le communautarisme, dans divers champs d'études universitaires récemment créés (sur le genre, la race et ainsi de suite, et auxquels on reproche souvent de reproduire les pires travers qu'on a reprochés au postmodernisme¹²) et dans différents mouvements de revendication. La simple locution « En tant

que X », par quoi s'ouvrent de nombreuses propositions, est à ce sujet bien révélatrice, tout comme le « Je suis offensé » par quoi il arrive qu'elles se referment.

Je ne peux pas me risquer ici à soupeser les mérites respectifs de ces deux approches, l'universalisme libéral, largement inspiré des Lumières, et les politiques de l'identité, inspirées du postmodernisme. Mais il me semble clair que les théories de l'identité, en l'absence de critères objectifs de vérité et de valeur, et en mettant l'accent sur la subjectivité des gens en tant que membres d'un groupe donné, risquent fort de conduire à des discussions très polarisées, où la sensibilité au langage occupe une grande place, et où des accusations de faute morale sur fond de vertu autoproclamée prendront aisément la place des faits et des arguments.

Je crois que le néoconformisme ressemble aujourd'hui souvent à cela, chacun étant renvoyé à son groupe et sommé de s'y identifier et d'entrer dans la lutte – à partir d'injonctions morales données comme aussi vertueuses que décisives et de sommations à se taire adressées aux récalcitrants. Les appels à l'émotion, les postures victimaires, l'invocation de l'expérience personnelle, la censure tiennent alors trop souvent lieu d'arguments. Ajoutez cela aux effets des médias sociaux et d'Internet décrits plus haut, et le portrait du néoconformisme qui se laisse apercevoir me semble reconnaissable dans certaines manifestations de la vie des idées et du militantisme actuels. Je vous laisse décider si c'est bien le cas.

Cass S. Sunstein, que j'ai cité plus haut, tout en reconnaissant à Internet et aux médias sociaux certains mérites, formulait en tout cas cette mise en garde : « Le risque est bien réel que ceux et celles qui se regroupent [...] seront confiants en leurs positions mais auront tort, parce qu'ils n'auront pas été suffisamment exposés à des contre-arguments. Ils pourraient aussi en venir à penser à leurs concitoyens comme à des rivaux ou à des ennemis dans une sorte de "guerre" en cours¹³. »

3. UN CONTREPOISON ET SA POSOLOGIE

Cette remarque de Sunstein, au sujet de l'importance d'être exposé à des contre-arguments, pointe vers un contrepoison salubre contre les pires excès du conformisme et du néoconformisme.

Revenons à l'expérience d'Asch.

Quand un complice de l'expérimentateur donne une bonne réponse, même si ses autres complices continuent de donner ce que le sujet sait être de mauvaises réponses, la probabilité qu'il donne lui aussi la bonne réponse augmente significativement. Cette leçon est précieuse. Elle suggère qu'il faut défendre sans concession la liberté d'expression et la liberté académique, qui sont à mon avis le contrepoison le plus précieux à utiliser contre le conformisme sous toutes ses formes.

Elle nous enjoint d'écouter et d'entendre d'autres points de vue que le nôtre ou que celui de ceux qui pensent déjà comme nous, de prendre conscience de ce qu'ils peuvent nous apporter en nous rappelant que nous ne sommes pas infaillibles et que notre expérience personnelle, nécessairement limitée, n'est pas décisive.

Elle nous demande d'être bien conscients de la prolifération de faussetés, de *fake news*, de mensonges et de désinformation qui circulent, notamment sur Internet.

Elle nous demande de faire preuve d'une modestie épistémique, de nuance ; de nous rappeler que l'on sait souvent bien moins de choses que ce qu'on pense, qu'il existe bien une telle chose que l'illusion de savoir, et que les questions débattues sont normalement complexes, qu'elles mettent en jeu des faits que nous ne connaissons sans doute pas entièrement, et des valeurs à propos desquelles des débats légitimes peuvent être tenus ; elle nous demande de nous rappeler que les conséquences des positions défendues ne sont pas toujours claires et évidentes, et qu'il peut être sage de tenter de voir où mènent les nôtres, de vérifier en particulier si elles ne conduisent pas à des résultats qui nous répugneraient précisément au nom des valeurs que nous défendons.

Elle nous enjoint aussi de ne pas argumenter en invoquant une prétendue supériorité morale et en affublant nos adversaires d'étiquettes infamantes.

Pour tout cela, la liberté de penser et de parler est nécessaire : elle est indispensable pour le déploiement de stratégies comme celles que je viens d'évoquer et d'autres encore, et contribue donc de manière cruciale à la résistance aux périls du conformisme et de sa récente incarnation, le néoconformisme. ■

1. Stevan Sloman et Philip Fernbach, *The Knowledge Illusion: Why We Never Think Alone*, Riverhead Books, 2017.
2. Irving L. Janis, *Victims of Groupthink: A Psychological Study of Foreign-Policy Decisions and Fiascoes*, Houghton Mifflin, 1972.
3. Cass R. Sunstein, « The Polarization of Extremes », *Chronicle of Higher Education*, vol. 54, n° 16, p. B-9.
4. *Wiser: Getting Beyond Groupthink to Make Groups Smarter*, Harvard Business Review Press, 2015.
5. Muzafer Sherif, « A Study of Some Social Factors in Perception: Chapter 2 », *Archives of Psychology*, 1935, vol. 27, n° 187, p. 7-22.
6. Solomon Asch, « Studies on Independence and Conformity: A Minority of One Against an Unanimous Majority », *Psychological Monographs*, 1956, n° 70, p. 416.
7. Adam Piore, « No, Big Tech Didn't Make Us Polarized (But it Sure Helps) », *MIT Technology Review*, vol. 121, n° 5, p. 19.
8. L'effet Einstellung ou effet (pré)réglage a été vérifié à de nombreuses reprises et dans divers contextes depuis. Il suggère que, ayant adopté une vision des choses, une manière de penser, une stratégie, on se

- rabat sur elle devant toute nouvelle donnée, tout nouveau problème, que l'on interprète (et résout) à l'aide de ce prisme, de ce schéma pré-réglé. Ce qui n'est évidemment pas sans risques...
9. On pourra lire cet article ici : goo.gl/r3KSgi.
 10. Ces idées ont notamment conduit à des positions littéralement délirantes en ce qui concerne la science et elles ont clairement été mises au jour dans ce qu'on a appelé l'« affaire Sokal », puis dans l'ouvrage qu'Alan Sokal a signé avec Jean Bricmont (*Impostures intellectuelles*, Odile Jacob, 1997) pour recenser et analyser les inepties proférées sur la science par les postmodernistes.
 11. « Questions à Michel Foucault sur la géographie », *Hérodote*, n° 1, janvier-mars 1976, p. 71-85, <http://1libertaire.free.fr/MFoucault224.html>.
 12. La plus récente affaire concernant ces domaines à avoir secoué le monde universitaire a éclaté au moment où je rédigeais ces lignes : Helen Pluckrose, James A. Lindsay et Peter Boghossian, « Academic Grievance Studies and the Corruption of Scholarship », <https://areomagazine.com/2018/10/02/academic-grievance-studies-and-the-corruption-of-scholarship/>.
 13. Cass R. Sunstein, *op. cit.*