

GABRIEL MUGNY, JUAN A. PÉREZ, CLAUDE KAISER,
STAMOS PAPASTAMOU

Université de Genève

Influence minoritaire et relations entre groupes: l'importance du contenu du message et des styles de comportement¹

Résumé: 695 sujets ont exprimé leur degré d'accord avec 4 revendications favorables aux étrangers proposées par une source minoritaire, selon un plan expérimental $2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2$: les sujets étaient soit autochtones, soit étrangers; la source minoritaire était catégorisée comme autochtone ou comme étrangère; les revendications étaient justifiées soit en termes humanitaires, soit en termes de lutte de classes; de plus elles étaient formulées soit en termes de nécessité absolue, soit sous forme de souhait; finalement les sujets ont été divisés en fonction de leur position initiale plus ou moins favorable aux étrangers.

Les résultats montrent une différence significative dans l'accord exprimé par les sujets autochtones et étrangers, ceux-ci acceptant plus les revendications. L'effet le plus important est cependant que de manière générale la source autochtone n'est pas globalement plus influente que la source étrangère. En fait la source étrangère est plus influente lorsqu'elle défend une argumentation humanitaire, alors que la source autochtone est plus efficace en défendant un argument de classe. Cet effet vaut d'ailleurs surtout d'une part pour les sujets autochtones, et d'autre part pour les sujets idéologiquement plus proches de la source.

Ces résultats suggèrent que si l'influence sociale est sous-tendue par des dynamiques de différenciations entre groupes, ces différenciations elles-mêmes sont dépendantes des comportements d'influence minoritaires, notamment du contenu plus ou moins conflictuel du message et des styles de formulation du message.

¹ Cette étude a été analysée dans le cadre du Fonds National suisse de la Recherche Scientifique 1.714.0.83

1. Introduction

Nos travaux sur l'influence minoritaire (Mugny, 1982) nous ont amenés à considérer que les phénomènes d'influence sociale prennent place dans un contexte de relations entre groupes (majorité, minorité, pouvoir, intra-groupe, hors-groupe, etc.) où ils prennent parfois le sens d'une véritable discrimination entre groupes. Le modèle de la catégorisation (Tajfel, 1972, 1978) comme le modèle de la différenciation catégorielle (Doise, 1978) se trouvent donc être aussi pertinents pour aborder cette question. Selon ces modèles, et par extension, l'influence sociale d'une source devrait donc être d'autant plus élevée qu'elle serait catégorisée comme appartenant à l'intra-groupe, et d'autant plus rejetée qu'elle est catégorisée comme hors-groupe. C'est ce qui d'ailleurs a été vérifié dans des études récentes (notamment Lange et Fishbein, 1983; Maass, Clark et Haberkorn, 1982; Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983; Nemeth et Wachtler, 1974).

Pourquoi les comportements d'influence sont-ils dépendants des catégorisations de la source? Dans le prolongement des idées développées par Tajfel et Turner (cf. Tajfel, 1982) à propos de l'identité sociale, nous avons été amenés à considérer que ces comportements (du moins dans ce qu'ils ont de socialement manifeste) définissent ou redéfinissent l'identité sociale du sujet cible de l'influence. Autrement dit, adopter ou refuser la réponse proposée, ou simplement s'en approcher ou s'en éloigner, sont autant de comportements qui ne relèvent pas simplement du degré «effectif» d'accord ou de désaccord avec le contenu du message persuasif. Ils dépendent aussi de la signification psychologique que l'expression manifeste d'un tel accord ou désaccord prend pour l'identification psychosociale du sujet. Cette signification découlerait du fait que l'accord implique pour le sujet une auto-attribution (Turner, 1981; Mugny, 1981) non seulement de la réponse spécifique proposée par la source, mais aussi de l'ensemble des attributs spécifiques définissant la distinctivité de la source. Ces attributs dépendent largement des contextes normatifs (cf. Mugny, Rilliet et Papastamou, 1981; Mugny, 1983) qui modulent notamment les connotations évaluatives assignées à la source, ainsi impliquées dans l'éventuelle identification.

Si l'expérience que nous allons présenter s'inspire largement de ces idées, elle vise cependant aussi à développer un aspect complémentaire d'importance. Ainsi, l'appel univoque à un modèle rendant compte des discriminations et différenciations entre groupes amènerait à une sorte de cul-de-sac, la discrimination apparaissant comme l'unique issue d'une rencontre conflictuelle entre groupes. Or tel n'est pas forcément le cas. Un autre modèle, celui de l'influence minoritaire, permet de suppo-

ser l'existence de failles dans de telles discriminations, failles introduites par l'influence des minorités (Moscovici, 1976), lorsque celles-ci visent activement à un changement social. On insistera ici sur l'importance des styles de comportements de la minorité dans les changements qu'ils sont susceptibles d'amener dans le champ social. Pour être influente (ne serait-ce qu'à long terme et en privé initialement: à propos de la conversion, cf. Moscovici, 1980), une minorité doit être consistante, et définir donc avec fermeté les contours de l'alternative qu'elle prétend constituer. Paradoxalement donc en quelque sorte la minorité doit elle-même catégoriser fortement, et donc encourir le risque de se voir catégorisée – et donc discriminée – fortement par la même occasion. Nos propres travaux sur les styles de négociation (Mugny, 1975, 1982) ont alors montré que pour être influente une source minoritaire a avantage à se montrer consistante mais flexible, c'est-à-dire à se différencier dans le champ social en tant qu'alternative, tout en donnant au sujet, par sa flexibilité, le sentiment d'une identité commune à tout le moins partielle, à la manière d'une catégorisation croisée en quelque sorte (Deschamps et Doise, 1978). Un style consistant mais perçu comme rigide induirait par contre chez le sujet le sentiment d'une surexclusion rendant illusoire – et empêchant donc – toute tentative de s'approcher de la source minoritaire (Mugny et Papastamou, 1982-83). Nous avons d'ailleurs pu corollairement montrer que les effets négatifs sur l'influence de la rigidité minoritaire peuvent être levés lorsque l'on fait accroire au sujet qu'il a plusieurs identités de fait communes avec la source (Mugny et Papastamou, 1982).

Notre *hypothèse centrale* est alors la suivante: les effets de discrimination issus de la catégorisation de la source comme un hors-groupe ne devraient pas être automatiques, ni inévitables. Ils devraient dépendre largement des styles de comportement de la source. Ainsi, une source minoritaire explicitement catégorisée comme hors-groupe devrait, pour les raisons que l'on a vues ci-dessus, avoir avantage (du point de vue donc de l'influence qu'elle est à même de concéder) à présenter un style consistant mais plutôt flexible. Elle devrait ainsi éviter d'être trop conflictuelle, et chercher donc à suggérer aux cibles d'influence une certaine possibilité d'identification (dans notre expérience, à propos de la xénophobie, une minorité xénophile et de surcroît étrangère aurait ainsi avantage à user d'une argumentation humanitaire dans laquelle les sujets puissent se reconnaître, plutôt que d'une argumentation sociale ou de classe ajoutant une catégorisation supplémentaire à la catégorisation comme hors-groupe national). Il en irait autrement d'une source intragroupe. Dans la mesure même où les sujets peuvent s'y identifier quant à l'appartenance nationale, il se pourrait bien que la minorité

seront formulées dans un style linguistique différent: soit les revendications seront avancées comme étant souhaitables, soit comme étant absolument indispensables. Les hypothèses sont à ce niveau semblables à ce qui a été dit plus haut: l'appel à la nécessité absolue d'une revendication devrait favoriser une source perçue comme membre de l'intra-groupe (dans ce cas on pourrait même parler de consistance; cf. London, Meidman et Lanckton, 1970), alors que venant du hors-groupe il devrait contrarier son influence (on pourrait parler ici de rigidité; de plus, à quelle légitimité une source étrangère peut-être prétendre pour «exiger» quoi que ce soit?). Les prédictions sont inverses en ce qui concerne le style «souhaitable» (que l'on peut même alors supposer plus flexible pour le hors-groupe, et plus inconstant pour l'intra-groupe?).

Deux hypothèses complémentaires seront testées. D'abord, disposant d'une population autochtone et d'une population de nationalité «étrangère», nous serons à même d'étudier les différences entre elles. La difficulté de prédire des effets éventuellement inverses selon l'identité nationale des sujets provient cependant du fait que cette population qualifiée ici d'«étrangère» (par commodité de langage) est en fait constituée en majorité de jeunes de la seconde génération d'immigrés, dont on connaît par d'ailleurs (cf. JOC/E, 1980) leur identification fréquente au pays d'accueil. Aussi supposons-nous uniquement, en fonction de notre hypothèse initiale, que l'influence variable d'une source intra-groupe ou hors-groupe telle que prévue en fonction de la négociation (formelle ou idéologique) devrait valoir essentiellement pour les sujets autochtones, pour lesquels la question de l'identification devrait se poser sans aucune ambiguïté. Pour les sujets non autochtones, nous laisserons l'hypothèse ouverte.

Finalement, le grand nombre de sujets interrogés devrait nous permettre de diviser l'échantillon en deux, selon que les sujets sont idéologiquement initialement plus proches de la source minoritaire en l'occurrence xénophile (donc les sujets plus favorables aux étrangers) ou plus éloignés de la source (donc moins favorables aux étrangers). A ce propos et sur la base notamment de résultats précédents à propos du même thème (cf. Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983) nous émettons l'hypothèse que l'effet prévu ci-dessus devrait être le plus marqué pour les sujets les moins éloignés de la source, ceux-ci mêmes pour lesquels donc une identification est effectivement possible ou à tout le moins psychologiquement plausible. A partir de certains autres résultats de cette expérience antérieure, nous pouvons également nous attendre à ce que les sujets autochtones très éloignés de la source puissent se montrer le plus opposés à la source autochtone. Pour ces sujets la xénophilie d'une source valorisée comme appartenant au groupe national propre serait en

devrait alors avoir avantage à accentuer le conflit (en défendant dans notre exemple une argumentation de classe), et l'urgence donc de rétablir une sorte de consensus intra-groupe. Telle sera donc notre hypothèse centrale. Elle revient d'ailleurs à prendre à notre compte une intuition de Moscovici (1979, 161) selon laquelle «à l'intérieur d'un groupe, la rigidité est efficace: à quelques exceptions près, plus le style est rigide, plus il exercera d'influence. Dans les relations externes, cependant, le style «équitable», également ferme et consistant, doit être utilisé afin d'agir sur l'environnement social».

Nous testerons cette hypothèse en induisant deux formes de flexibilité. La première, relevant d'une négociation idéologique quant au contenu même du message (Mugny, 1975), reviendra à justifier les mêmes revendications soit en termes idéologiquement plus conflictuels (en les faisant découler d'une perspective de lutte de classes), soit en termes moins conflictuels (en les faisant découler de principes humanitaires par ailleurs dominants dans la population considérée). L'argument humanitaire devrait ainsi notamment rapprocher les sujets de la source étrangère sur cette dimension, contrairement à l'argument social qui devrait encore ajouter à la différenciation idéologique et catégorielle initiale. Pour la source autochtone, l'argument de classe devrait être le plus efficace dans la mesure où il introduit le plus de conflit. Nous nous écarterons ici d'une hypothèse trop simple que l'on pourrait déduire en appliquant strictement le modèle de Turner (1981): celui-ci devrait prévoir une influence plus grande de la source autochtone lorsque celle-ci met en exergue une caractéristique qui lui est stéréotypée, donc lorsqu'elle use de l'argument humanitaire. Notre hypothèse, issue de la psychologie des minorités actives, est au contraire que c'est dans le conflit que réside la source de l'influence: pour la source autochtone, un tel conflit n'est pas ou moins assuré lorsque la source est humanitaire, n'apportant rien d'innovateur en fait. L'influence est alors attendue lorsque la même source introduit un conflit et une sorte de «rupture catégorielle» avec des sujets avec lesquels une identité commune même relative existe pourtant déjà. L'identification psychosociale constitue donc un mécanisme essentiel de l'influence sociale, dans la mesure cependant où la source est à même d'induire un conflit. Pour la source autochtone la question serait de se donner les conditions de le susciter. Pour la source étrangère, un fort conflit existant du fait de la catégorisation initiale sur la base d'identités nationales hétérogènes (cf. Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983), la question serait au contraire mais corollairement de «contrôler» ce conflit et notamment de l'atténuer.

Quant à la seconde manipulation de la flexibilité de la source, elle relèvera d'une négociation plus formelle. Pour cela les revendications

effet fortement contradictoire avec les positions idéologiques (plus nationalistes) que ces sujets attendent précisément des membres de leur groupe national. Le conflit d'identification ainsi ressenti serait alors résolu par une différenciation, voire une dissimulation (Lemaine, Lasch et Ricateau, 1971-72).

2. Méthode

2.1 Contexte de la recherche

Important comme dans d'autres pays, le problème résultant de la présence étrangère en Suisse est un sujet devenu particulièrement brûlant sous les effets de la crise économique. Les droits juridiques, économiques et sociaux qui pourraient être octroyés aux étrangers, ainsi que, sur un autre plan, la nécessité souvent ressentie de prendre des mesures de limitation de leur nombre (et débouchant sur des initiatives populaires) sont autant de problèmes régulièrement soulevés dans la vie politique ainsi que dans la vie quotidienne et associative suisse. C'est dans un tel contexte et sur ce thème que nous avons interrogé les sujets de cette expérience, dont le matériel est largement inspiré des analyses de Windisch (1978) à propos des diverses typologies de xénophilie et de xénophobie.

2.2 Sujets

695 collégiens et collégiennes âgés en moyenne d'environ 15 ans ont été consultés dans leurs collèges respectifs situés en Suisse Romande.

2.3 Plan expérimental

Dans cette expérience nous avons considéré 5 variables indépendantes à 2 modalités: l'identité nationale des sujets (sujets autochtones versus étrangers), l'identité nationale de la source d'influence (source autochtone versus étrangère), la position idéologique initiale des sujets sur la dimension «xénophobie / xénophilie» et par conséquent leur distance par rapport à la source minoritaire (sujets LOIN versus PRES), la nature de l'argumentation ou contenu du message (argumentation «sociale» - en termes de lutte de classes - versus humanitaire), et enfin le style de présentation des revendications (présentées comme souhaitables versus indispensables). Nous avons donc un plan expérimental factoriel complet de type $2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2$.

2.4 Procédure et manipulations expérimentales

Réalisée sous forme de questionnaire, notre expérience proposait aux sujets de juger 5 assertions relatives aux étrangers au moyen d'une

échelle d'accord en 7 points (1 = d'accord; 7 = pas d'accord). Le nombre limité de mesures est expliqué par le fait que cette expérience était immédiatement consécutive à une autre étude portant sur des représentations sociales, le temps nous étant imparti n'étant que d'environ 5 à 10 minutes.

Sur la première page du questionnaire, les sujets commençaient par indiquer leur âge, leur sexe ainsi que leur nationalité. L'identité nationale des sujets sera d'ailleurs traitée à titre de variable indépendante invoquée. Nous avons ainsi distingué les sujets «autochtones», de nationalité déclarée suisse, et les sujets «étrangers», réunissant toutes les autres nationalités (mais en majorité espagnole et italienne).

Sur la même page suivait l'explication de l'échelle de réponse en 7 points utilisée pour l'expression des opinions, puis la première question, formulée ainsi:

«La crise économique que traverse la Suisse peut-être résolue en diminuant le nombre d'étrangers».

Cet item reprend en fait simplement une des prises de position fréquemment adoptées par les groupes nationalistes bien connus par ailleurs de l'opinion publique pour leurs actions défavorables aux étrangers, et visant notamment à limiter, voire même à diminuer le nombre d'étrangers résidant dans le pays. La réponse à cette question nous a ainsi permis d'introduire une variable de proximité idéologique des sujets relativement aux positions minoritaires xénophiles, en divisant les sujets en deux «groupes idéologiques» d'approximativement le même nombre. Le premier groupe réunit les sujets à tendance plutôt xénophile (on s'y référera comme aux sujets PRES de la source d'influence), et qui se sont donc explicitement déclarés en désaccord avec cette affirmation (réponses 5, 6 ou 7). Le second groupe, à tendance moins favorable aux étrangers (sujets LOIN), réunit les sujets ayant répondu de 1 à 4 sur l'échelle. Notons d'ailleurs que les réponses significativement différentes de ces deux groupes aux réponses suivantes validera largement cette distinction.

C'est sur la deuxième page du questionnaire qu'étaient opérationnalisées les variables indépendantes provoquées. Les sujets avaient à lire un extrait de texte rédigé par des personnes présentées comme militant dans un groupe minoritaire. Selon les conditions expérimentales, ces personnes étaient présentées comme étant soit de nationalité suisse (source autochtone), soit de nationalité étrangère (source étrangère). Pour renforcer la perception de cette variable, les propositions étaient formulées soit en termes de «nous les Suisses ...», soit en termes de «nous les étrangers ...».

Le texte était de plus présenté de façon à justifier 4 revendications qui suivaient et sur lesquelles les sujets avaient à se prononcer ensuite. La justification des revendications donnait lieu à une autre manipulation expérimentale (contenu du message). Une argumentation justifiait les revendications en faisant appel à la solidarité de classe entre travailleurs suisses et étrangers (on se réfère à cette condition comme à l'argumentation sociale, par commodité de langage). Ci-dessous est donnée l'argumentation «sociale», défendue en l'occurrence (et pour exemple) par une minorité autochtone:

«Tout travailleur a droit au respect de son travail. Le travail que les étrangers fournissent, souvent dans des conditions sociales difficiles et précaires, constitue l'une des garanties de la prospérité de notre pays. C'est pourquoi nous les Suisses nous devons garantir aux travailleurs étrangers les droits sociaux auxquels tout travailleur a légitimement droit».

Une autre argumentation, humanitaire, justifiait les mêmes revendications en faisant référence aux droits humains fondamentaux de respect et de dignité. Ci-dessous est donnée l'argumentation humanitaire, défendue en l'occurrence (et pour exemple) par une minorité étrangère:

«Tout homme a droit au respect de sa dignité. Nous les étrangers respectons celle des Suisses, alors même que nous vivons souvent dans des conditions humainement difficiles et précaires, et que nous ne sommes pas toujours compris. En accord avec leurs principes humanitaires, les Suisses doivent en retour nous garantir, à nous les étrangers, les droits humains fondamentaux».

Suivaient les mesures d'opinion proprement dites, les sujets devant alors exprimer leur degré d'accord ou de désaccord sur des échelles en 7 points avec 4 revendications identiques dans toutes les conditions expérimentales sur le plan du contenu, mais exprimées cependant de façon différente quant à la nécessité de leur aboutissement (variable style). Les trois premières revendications (dont l'ordre a été contrôlé) étaient ainsi présentées soit comme absolument indispensables (style «indispensable») soit comme simplement souhaitables (style «souhaitable»). Les revendications étaient selon l'identité nationale de la source formulées en termes de «nous les Suisses ...» (source autochtone), soit en termes de «nous les étrangers ...» (source étrangère). Voici la formulation complète de ces revendications (choisies ad hoc à partir de l'expérience de Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983) pour le style «souhaitable», et entre parenthèses la version pour le style «absolument indispensable», et formulées (pour simplifier la présentation) soit par une minorité autochtone, soit par une minorité étrangère:

1. «Il est souhaitable (absolument indispensable) que nous accordions aux étrangers le droit d'association et la liberté d'expression».

2. «Il est souhaitable (absolument indispensable) que nous accordions aux étrangers le droit de participer aux décisions syndicales et politiques dans notre pays».

3. «Il est souhaitable (absolument indispensable) que les autorisations de séjour nous soient renouvelées automatiquement, à nous les étrangers».

La formation du dernier item était plus générale:

4. «Il est bon que l'on augmente le nombre de permis de séjour accordés pour des périodes limitées (de 6 à 12 mois) car cela permet à plus d'étrangers de trouver temporairement du travail».

3. Résultats

Comme il fallait le prévoir, les divers items du questionnaire n'ont pas été acceptés au même degré. L'item le mieux accepté est relatif au droit d'expression ($m = 2,70$), suivi dans l'ordre de celui réclamant le renouvellement automatique du permis de séjour ($m = 3,34$), de celui suggérant l'établissement de davantage de permis de séjour à court terme ($m = 3,62$) et enfin de celui revendiquant des droits politiques et syndicaux identiques pour autochtones et étrangers, qui est l'item le moins accepté ($m = 3,86$).

Dans la mesure où tous les items sont très significativement corrélés entre eux (valeur moindre de la corrélation de Bravais-Pearson: $r = .38$; $p < .001$), et par souci de simplifier la présentation des résultats, ils ont été traités comme une échelle. C'est donc sur la moyenne des quatre items (1 = accord; 7 = pas d'accord) que portera l'analyse de variance, effectuée selon un plan 2 (sujets autochtones vs étrangers) \times 2 (source autochtone vs étrangère) \times 2 (argument humanitaire vs social) \times 2 (style souhaitable vs indispensable) \times 2 (sujets LOIN vs PRES).

Vu le grand nombre d'effets possibles, nous n'avons retenu que les effets significatifs à un seuil d'au moins .05 au test bilatéral. L'annexe donne la fréquence de sujets, la moyenne et l'écart-type de chacune des 32 conditions obtenues par le croisement de ces cinq variables, ainsi que les résultats de l'analyse de variance (notons que, du fait de fréquences inégales par sous-conditions, les résultats de l'analyse de variance classique - ANOVA, SPSS - présentée ici ont été contrôlés, et confirmés, en optant pour une solution hiérarchique ou de régression). Pour faciliter l'interprétation des données, nous présentons les tableaux de moyennes résumant le mieux les effets principaux.

Le tableau 1 résume l'interaction entre l'identité des sujets, l'identité de la source et la nature de l'argumentation. Bien que celle-ci ne soit pas significative ($F(1/663) = 2,54$ $p < .12$) au test bilatéral, ce tableau permet de mettre en évidence plusieurs autres effets importants et eux significatifs.

Tab. 1: Degré moyen d'accord avec les positions xénophiles (1 = d'accord; 7 = pas d'accord)

sujets	source		argumentation	
	autochtone étrangère	étrangère autochtone	humanaire	sociale
Autochtones	4,16	3,84	3,66	4,12
Etrangers	2,81	2,72	2,61	2,89

Le premier résultat «évident» est constitué par la forte différence qui apparaît entre sujets autochtones ($m = 3,95$) et sujets étrangers ($m = 2,75$; $F1/663 = 70,82$ $p < .001$), qui peut résulter de l'effet conjugué d'un biais de favoritisme en faveur du propre groupe pour les sujets étrangers, et d'un biais de discrimination à l'encontre de l'autre groupe pour les sujets autochtones. Aucune donnée ne permet cependant de trancher entre ces deux aspects d'ailleurs vraisemblablement complémentaires. D'ailleurs l'important pour la vérification de nos hypothèses réside ailleurs.

Le second résultat est en effet théoriquement plus important, et confirme notre hypothèse principale. Il apparaît ainsi que la nature de l'argument n'a pas le même effet selon l'identité nationale de la source minoritaire, comme l'indique l'interaction entre ces deux variables ($F1/663 = 9,07$ $p < .01$). Une décomposition de cette interaction montre que comme prédit la source autochtone est plus efficace lorsqu'elle défend les mêmes revendications au nom d'un principe social ($m = 3,12$) que lorsqu'elle les défend au nom d'un argument humanitaire ($m = 3,49$; $F1/663 = 7,39$ $p < .01$). Inversement la source étrangère obtient plus d'influence en défendant l'argument humanitaire ($m = 3,33$) qu'en défendant l'argument social ($m = 3,60$; $F1/663 = 4,42$ $p < .05$). On notera également que l'identité de la source ne différencie pas les effets de l'argumentation humanitaire ($F1/663 = 1,66$ n.s.). C'est surtout face à l'argumentation sociale, théoriquement la plus conflictuelle, que la différence entre source autochtone et étrangère apparaît ($F1/663 = 12,41$ $p < .01$).

Comme semblerait le suggérer la non significativité de l'interaction double, cette interaction entre nature de l'argument et identité de la source apparaît valoir pour l'ensemble des sujets, ce qui serait explicable par l'intégration et l'identification partielles (que l'on a déjà signalées dans notre introduction) au pays d'accueil des sujets étrangers pour la plupart de la seconde génération. Cependant, comme l'indique une autre décomposition, cette interaction est plus marquée pour les sujets

autochtones dont l'identification nationale est psychosociologiquement la plus cristallisée. En effet, alors que l'interaction entre identité nationale de la source et nature de l'argumentation n'est pas significative pour les sujets étrangers ($F1/663 = 1,66$ n.s.), elle l'est pour les sujets autochtones ($F1/663 = 8,56$ $p < .01$).

Passons alors à une autre interaction, celle qui intègre comme précédemment les variables *identité nationale de la source et nature de l'argumentation*, mais combinées cette fois avec la *proximité idéologique des sujets relativement à la position minoritaire*. Le tableau 2 en donne le résumé.

Tab. 2: Degré moyen d'accord avec les positions xénophiles (1 = d'accord; 7 = pas d'accord)

sujets	source		argumentation	
	autochtone étrangère	étrangère autochtone	humanaire	sociale
PRES	3,05	2,72	2,53	3,01
LOIN	4,03	4,13	3,86	4,29

La première remarque concerne la forte différence entre sujets initialement LOIN de la source ($m = 4,08$) et PRES de la source ($m = 2,82$; $F1/663 = 85,45$ $p < .01$). Elle valide simplement en fait la distinction que nous avons établie entre ces deux catégories de sujets.

Le résultat principal à retenir est alors que l'effet d'interaction que l'on a déjà vu entre identité nationale de la source et nature de l'argumentation apparaît surtout en fait pour les sujets proches de la source ($F1/663 = 9,68$ $p < .01$), et non pas pour les sujets LOIN ($F1/663 = 1,33$ n.s.). De même donc que dans le cas précédent, ce sont les sujets les plus identifiables à la source, cette fois de par leur attitude initiale face aux étrangers, qui sont les plus sensibles aux variables introduites expérimentalement pour moduler le discours minoritaire xénophile. De ce point de vue donc ceux qui sont idéologiquement plus éloignés de la source minoritaire semblent en fin de compte ne réagir surtout qu'à la position idéologique xénophile qui leur est présentée. Ce qui valait ci-dessus pour l'identité nationale des sujets vaut ici pour leur position idéologique.

Ces conclusions sont complétées par deux interactions triples qui mettent en jeu d'une part *les variables style* (souhaitable vs indispensable) et *proximité idéologique* (PRES vs LOIN) et d'autre part soit la variable *identité nationale des sujets*, soit la variable *nature de l'argumentation*.

Tab. 3: Degré moyen d'accord avec les positions xénophiles (1 = d'accord; 7 = pas d'accord)

sujets	style		sujets	
	LOIN	PRES	LOIN	PRES
autochtones	souhaitable	4,56	3,16	3,16
	indispensable	4,23	3,32	3,32
étrangers	souhaitable	2,97	2,62	2,62
	indispensable	3,46	2,52	2,52

La première interaction ($F(1/663) = 6,47 p < .02$) est présentée dans le tableau 3.

La première remarque est que les sujets PRES ne présentent aucune différence significative en fonction du croisement des deux autres variables ($F(1/663) = 0,94$ n.s.). Une interaction significative entre identité des sujets et style de la source apparaît au contraire pour les sujets LOIN ($F(1/663) = 5,14 p < .05$). Les sujets LOIN autochtones tendent en effet à réagir plus positivement à la formulation en termes de nécessité absolue ($m = 4,23$) qu'à la formulation en termes de souhait ($m = 4,56$; $F(1/663) = 3,62 p < .06$), alors que l'inverse tend à être vrai pour les sujets LOIN étrangers, qui tendent donc à préférer la formulation en termes de souhait ($m = 2,97$) à celle en termes de nécessité absolue ($m = 3,46$; $F(1/663) = 3,11 p < .08$). C'est donc la formulation en termes de souhait qui discrimine le plus: elle est la plus efficace pour les sujets LOIN étrangers, mais la moins efficace pour les sujets LOIN autochtones.

Voyons alors la seconde interaction, entre donc style, proximité, et nature de l'argumentation ($F(1/663) = 5,51 p < .02$), qui est représentée au tableau 4.

Tab. 4: Degré moyen d'accord avec les positions xénophiles (1 = d'accord; 7 = pas d'accord)

argumentations	style		sujets	
	LOIN	PRES	LOIN	PRES
humanitaire	souhaitable	4,01	2,95	2,95
	indispensable	4,16	2,81	2,81
sociale	souhaitable	4,32	2,69	2,69
	indispensable	3,81	2,83	2,83

A nouveau aucune différence n'apparaît pour les sujets PRES ($F(1/663) = 1,13$ n.s.), décidément peu sensibles au style. Celui-ci est à

nouveau pertinent pour les sujets LOIN pour lesquels l'interaction entre les deux autres variables est significative ($F(1/663) = 4,49 p < .05$). Cela est d'ailleurs surtout vrai pour l'argumentation sociale (d'ailleurs la plus conflictuelle) qui est la plus efficace auprès des sujets LOIN lorsqu'elle est accompagnée d'un style en termes de nécessité absolue ($m = 3,81$) plutôt qu'en termes de souhait ($m = 4,32$; $F(1/663) = 6,09 p < .05$).

4. Discussion et conclusion

Deux types d'effets sont apparus, les uns confirmant nos hypothèses, les autres appelant à des explications *a posteriori*. D'abord, les données montrent que dans ce type d'expérience d'influence sociale sur l'expression de jugements sociaux des discriminations entre groupes interviennent. Ainsi les sujets étrangers sont plus favorables envers les étrangers, donc envers eux-mêmes en quelque sorte. Les autochtones au contraire, pour ne pas être franchement défavorables, sont cependant plus réservés dans leurs réponses. Notre expérience, en bref, n'a pas annulé les différenciations entre groupes, même si elle les a largement modulées.

L'effet le plus marquant de cette expérience est alors la vérification de notre hypothèse principale: il apparaît que la source autochtone (à laquelle les sujets autochtones sont identifiés de fait, et les sujets étrangers vraisemblablement par aspiration) n'a pas univoquement plus d'influence qu'une source étrangère. Et ce alors même que son statut supérieur en quelque sorte s'ajoute à sa catégorisation comme intra-groupe, alors que la source étrangère est à la fois catégorisée comme hors-groupe et infériorisée quant à son statut. Comme prévu en effet la différenciation dépend essentiellement d'une interaction entre contenu du message persuasif et identité nationale de la source. En ce qui concerne la source étrangère, elle entraîne plus d'influence lorsqu'elle permet une identification partielle en usant d'une argumentation humanitaire à laquelle les sujets adhèrent également. Elle obtient d'ailleurs autant d'accord avec les revendications minoritaires que la condition source autochtone la plus influente. Par contre la même source étrangère est plus fortement discriminée et obtient moins d'influence donc lorsqu'elle ajoute par son argumentation une différenciation de classes à la catégorisation en termes d'appartenances nationales. Pour influencer, une source déjà clairement catégorisée semble donc avoir avantage à « négocier » quant au contenu (tout en restant consistante quant à ses buts), plutôt que d'introduire par son discours un surplus de catégorisation. En proposant un message humanitaire (dans le cadre de ce paradigme du moins), elle induit un sentiment d'appartenances croisées

(une catégorisation exclusive étant en quelque sorte compensée par une appartenance commune importante), alors qu'en se situant sur le terrain de la lutte des classes elle induirait le sentiment d'appartenances différenciées, à la manière de catégorisations pyramidales, et ne réussirait pas à faire passer ses revendications.

Les sources autochtones n'auraient pas ce problème, bien au contraire. En effet la source autochtone est d'autant plus influente qu'elle induit un plus fort conflit, qu'elle introduit la différence là où existe une catégorisation commune saillante et pertinente. Elle peut en quelque sorte utiliser cette communauté d'identification pour amener les sujets à se rapprocher d'elle sur les nouvelles positions proposées, comme pour restaurer un consensus psychosociologiquement nécessaire. Utilisant un argument stéréotypé des autochtones, leur humanitarisme traditionnel (et contrairement aux prédictions qu'il nous semble possible d'inférer du modèle de Turner, 1981), elle obtient moins d'influence. L'identification sociale joue donc, mais non pas de manière mécaniste. Elle intervient au travers des conflits induits par la minorité, lorsque ces conflits, de par l'existence d'une identité commune, deviennent des conflits d'identification.

Cependant, à considérer les autochtones et les étrangers séparément, il apparaît que ces différenciations valent surtout pour les sujets autochtones. Les résultats des sujets étrangers ne les contredisent pas, mais ne sont pas significatifs. Deux interprétations peuvent être avancées, sans que l'on puisse trancher. D'abord, le patron d'effets similaire qui semble se dégager parmi ces sujets semblerait indiquer que les sujets considérés comme «étrangers» sont en fait largement identifiés à leur pays d'accueil, au point de présenter des effets tendanciellement similaires. Cependant on peut aussi considérer qu'ils sont en situation d'infériorité et de dépendance face aux autochtones, et qu'ils seraient alors plus sensibles au contenu même des revendications (auxquelles ils adhèrent) plutôt qu'aux arguments sur lesquels elles reposent. A la rigueur, ne pourrait-on pas même supposer que la source ne fait réellement figure de minoritaire que pour les sujets autochtones, et non pas, ou moins, pour les sujets étrangers? Le manque de données relatives à l'image de la source, que nous n'avons pas été en mesure d'obtenir pour des impératifs temporels, nous empêche de conclure à ce propos. D'autres recherches devront d'ailleurs viser à limiter ces interprétations possibles.

Il en va de même pour la différence entre sujets LOIN et PRES. Seuls les sujets PRES en effet sont sensibles à cette interaction entre identité nationale de la source et nature de l'argumentation. Cela provient du fait que seuls les sujets PRES sont en réalité potentiellement «identifiables» à la source, de par leurs positions idéologiques initiales relative-

ment favorables aux étrangers. C'est pour eux, et seulement pour eux que la question de l'identification psychosociale – et notamment de l'auto-attribution – est pertinente. Quant aux sujets LOIN, il ne sont pas sensibles à de telles subtilités: seule compte en fait la nature xénophile des revendications, auxquelles il n'est pas question d'adhérer.

Si jusqu'à ce point nos prédictions se sont vérifiées, il n'en va pas de même pour l'effet de la variable style du message (souhaitable versus indispensable), qui n'apparaît que dans des interactions triples. Ses effets sont donc plus limités que ceux des variables précédentes, et notamment ceux du contenu du message. D'abord, il apparaît que cette variable n'affecte en rien les sujets PRES. Pour eux seul compte le contenu et l'identité nationale d'une source qui par ailleurs défend des idées qui pour apparaître extrêmes ne sont pas trop éloignées des leurs propres.

C'est alors sur les sujets LOIN que cette variable a des effets, allant d'ailleurs dans le sens de nos prédictions. D'abord, à ne considérer que les sujets LOIN autochtones, il apparaît que le style indispensable (donc pouvant induire le plus de pression ou de conflit) est plus efficace qu'un style souhaitable (pouvant apparaître comme moins consistant; l'absence de mesure sur l'image de la source nous empêche cependant d'être formels quant à cette interprétation). Au contraire, pour les sujets LOIN étrangers, le style indispensable apparaît très peu acceptable. Il est vrai, de quelle légitimité les sujets étrangers pourraient-ils arguer pour accepter le message d'une source minoritaire prétendant en quelque sorte «imposer» des solutions? A tout le moins, ces sujets étrangers ne semblent pas céder à un biais d'intérêt propre.

Finalement, il apparaît un effet quelque peu inattendu: les sujets LOIN, face à une argumentation sociale, réagissent plus favorablement à un style indispensable qu'à un style souhaitable. Du point de vue de l'influence des minorités, il apparaîtrait donc qu'à partir d'un certain degré de conflit il ne s'agirait plus de vouloir négocier ou atténuer le conflit. Il s'agit cependant là, il est vrai, d'un effet particulièrement local et à portée donc relativement limitée.

Pour conclure, nous insisterons sur deux aspects. D'abord, il apparaît qu'une source catégorisée comme hors-groupe n'est pas inéluctablement vouée à l'échec, et sujette à une discrimination. Celle-ci dépend essentiellement du style d'influence, pris au sens large, adopté par la source. A revendications constantes, la minorité hors-groupe aura avantage à les enrober dans un contenu (en l'occurrence humanitaire) pouvant être lui accepté; l'identification partielle ainsi permise sert alors de filtre pour l'acceptation des revendications. Au contraire, toujours à revendications égales, la source autochtone peut se permettre, et doit même se

montrer plus radicale et introduire une différence idéologique (en usant en l'occurrence de l'argument de classe). En fait l'influence sociale, et minoritaire en particulier, apparaît bien relever de différenciations entre groupes. Celles-ci interviennent par le biais de l'identification sous-tendant les comportements d'influence, ce que prouve le fait que ce sont les sujets pouvant effectivement s'identifier à la source (soit du fait de leur nationalité autochtone, soit du fait de leur position idéologique proche de la source) qui font preuve de tels fonctionnements psychosociaux. Et même si pour les sujets idéologiquement les plus éloignés d'autres fonctionnements apparaissent, liés cette fois à des négociations plus formelles, il ressort à nouveau que ces différenciations entre groupes varient et n'apparaissent finalement qu'en fonction des situations d'influence sociale qui sont présentées aux sujets.

Là se trouve d'ailleurs la morale de cette expérience: si les relations d'influence sont aussi sous-tendues par des mécanismes de différenciations entre groupes, ceux-ci, réciproquement, relèvent aussi de mécanismes d'influence sociale, qui introduisent des dynamiques sociales échappant à la logique mécaniste et statique (la «pesanteur sociologique») des différenciations entre groupes. Plutôt que de rechercher alors lequel des deux aspects est «premier» (à l'instar du dilemme de l'œuf et de la poule), il s'agira bien dans l'avenir de viser à leur articulation psychosociologique (Doise, 1982). Les résultats de cette recherche, comme de quelques autres récentes (Aebischer, Hewstone et Henderson, 1984; Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983; Pérez et Mugny, sous presse), même s'ils laissent encore maintes questions dans l'ombre, nous semblent à ce propos encourageants.

Zusammenfassung: Im Rahmen eines $2 \times 2 \times 2 \times 2$ -Versuchsplanes wurden 695 Vpn gebeten, den Grad ihrer Zustimmung zu 4 von einer Minderheit erhobenen Forderungen zugunsten der Ausländer anzugeben: die Vpn waren entweder einheimische oder Fremde; die fordernde Minderheit ebenfalls entweder einheimisch oder fremd; die Forderungen wurden im Namen humanitärer Grundsätze oder im Rahmen des Klassenkampfes gestellt; sie wurden entweder als absolute Forderungen oder in Form der Wünschbarkeit formuliert; und schliesslich wurden die Vpn anhand ihrer Voreinstellung als entweder fremdenfreundlich oder fremdenfeindlich kategorisiert.

Die Resultate zeigen signifikante Unterschiede im Grad der Zustimmung zwischen einheimischen und Fremden, wobei letztere den Forderungen deutlicher zustimmen. Interessant und wichtig ist jedoch, dass die einheimische Minderheit nicht zum vornherein und durchgängig ein-

flussreicher ist als die Fremde. Vielmehr übt die Fremde Minderheit mit einem humanitären Argument eine stärkere Wirkung aus, während die einheimische eher mit dem Klassenargument wirkt. Dieser Effekt ist am stärksten bei den einheimischen Vpn und bei den Vpn, welche der Minderheitsmeinung zum voraus nahestehen.

Insofern sozialer Einfluss von Differenzierungen zwischen Gruppen bestimmt wird, legt die Untersuchung nahe, dass diese Differenzierungen ihrerseits von der Art und Weise des Minderheitsverhaltens abhängen, insbesondere vom Konfliktgehalt der Forderungen und vom Stil der Boischaft.

Summary: 695 subjects expressed their degree of agreement with 4 demands proposed by a minority source in favour of foreigners in a $2 \times 2 \times 2 \times 2$ experimental plan: subjects were either autochthonous or foreign; the minority source was categorised either as autochthonous or as foreign; the demands were justified either in terms of humanitarianism or of class struggle; they were furthermore formulated either in terms of absolute necessity or of desirable suggestion; finally, the subjects were divided according to their initial more or less favourable attitude towards foreigners. Results show that foreign subjects agreed significantly more with the demands than autochthons. However, the most important effect is that, in general, the overall influence of the autochthonous source is no greater than that of the foreign source. In fact, the foreign source is more influential when using humanitarian arguments whereas arguments based on class struggle are more efficient in gaining influence for the autochthonous source. This effect is particularly noticeable when dealing with autochthonous subjects or subjects who are ideologically close to the source. These results are interpreted in terms of the social identification process which subserves influence behaviours. They suggest that the differentiations between groups that underlie social influence are in turn dependent on the minority's influence behaviours, particularly on the more or less conflictual content of the message and on how it is formulated.

References

- Aebischer V., Hewstone M., et Henderson M. (1984): Minority influence and musical preferences: innovation by conversion, not coercion. *European Journal of Social Psychology*, 14: 23-33.
- Deschamps J.C., et Doise W. (1978): Crossed category membership in intergroup relations. In Tajfel H. (ed), *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations*. London, Academic Press.

- Dolse W. (1978): *Groups and individuals*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Doise W. (1982): *L'explication en psychologie sociale*. Paris, Presses Universitaires de France.
- Joc/e (enquête du) (1980): *Suisses et/ou Espagnols?*, Lausanne, Institut de Science Politique.
- Lange R., et Fishbein M. (1983): Effects of category differences on belief change and agreement with the source of a persuasive communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44: 533-541.
- Lemaine G., Lash E., et Ricateau P. (1971-1972): L'influence sociale et les systèmes d'action: les effets d'attraction et de répulsion dans une expérience de normalisation avec l'«alloclincique». *Bulletin de Psychologie*, 25: 482-493.
- London H., Meldman P.J., et Lanckton A.C. (1970): The jury method: how the persuader persuades. *Public Opinion Quarterly*, 34: 171-183.
- Maass A., Clark, III R.D., et Haberkorn G. (1982): The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 12: 89-104.
- Moscovici S. (1976): *Social Influence and social change*. London, Academic Press.
- Moscovici S. (1979): *Psychologie des minorités actives*. Paris, Presses Universitaires de France.
- Moscovici S. (1980): Toward a theory of conversion behavior. In: L. Berkowitz (ed), *Advances in experimental social psychology*. New York, Academic Press, vol. 13, 209-239.
- Mugny G. (1975): Negotiations, image of the other and the process of minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 5: 209-228.
- Mugny G. (1981): Identification sociale et influence sociale. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1: 124-126.
- Mugny G. (1982): *The power of minorities*. London, Academic Press.
- Mugny G. (1983): Jugements sociaux de sujets modérés et extrêmes dans des contextes d'originalité et de déviance. *Revue Suisse de Psychologie*, 42: 47-55.
- Mugny G., Kaiser C., et Papastamou S. (1983): Influence minoritaire, identification et relations entre groupes: étude expérimentale autour d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 19: 1-30.
- Mugny G., et Papastamou S. (1982): Minority influence and psycho-social identity. *European Journal of Social Psychology*, 12: 379-394.
- Mugny G., et Papastamou S. (1982-83): Rigidité et influence minoritaires: le discours comme régulateur d'appartenance. *Bulletin de Psychologie*, 36: 723-734.
- Mugny G., Rilliet D., et Papastamou S. (1981): Influence minoritaire et identification sociale dans des contextes d'originalité et de déviance. *Revue Suisse de Psychologie*, 40: 314-332.
- Nemeth C., et Wachtler J. (1974): Creating the perceptions of consistency and confidence: a necessary condition for minority influence. *Sociometry*, 37: 529-540.
- Pérez J.A., et Mugny G.: Categorización e influencia minoritaria. *Anuario de Psicología*, sous presse.
- Tajfel H. (1972): La catégorisation sociale. In S. Moscovici (ed), *Introduction à la psychologie sociale*. Paris, Larousse, vol. 1: 272-300.
- Tajfel H. (Ed) (1978): *Differentiation between social groups: studies in social psychology*. London, Academic Press.

- Tajfel H. (1982): *Social identity and intergroup relations*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Turner J.C. (1981): Towards a cognitive redefinition of the social group. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1: 93-118.
- Windisch U. (1978): *Xénophobie? Logique de la pensée populaire*. Genève, L'âge d'homme.

Adresse de correspondance:

Prof. Gabriel Mugny, Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation, Université de Genève, 24 Rue Général Dufour, CH-1211 Genève 4

Analyse de variance (les interactions plus que doubles, dont aucune n'est significative, ne sont pas données ici)

sources de variation	df	carré moyen	F	P
A (sujets autochtones vs étrangers)	1	115,995	70,817	.000
B (source autochtone vs étrangère)	1	1,815	1,108	.293
C (argument humanitaire vs social)	1	.870	.531	.466
D (style souhaitable vs indispensable)	1	.468	.286	.593
E (sujets LOIN vs PRES)	1	139,957	85,445	.000
A x B	1	.615	.375	.540
A x C	1	.735	.449	.503
A x D	1	1,306	.797	.372
A x E	1	9,054	5,528	.019
B x C	1	14,861	9,073	.003
B x D	1	1,268	.774	.379
B x E	1	.288	.176	.675
C x D	1	.850	.519	.472
C x E	1	1,270	.776	.379
D x E	1	.018	.011	.917
A x B x C	1	4,154	2,536	.112
A x B x D	1	.883	.539	.463
A x B x E	1	.069	.042	.838
A x C x D	1	3,904	2,384	.123
A x C x E	1	.580	.354	.552
A x D x E	1	10,604	6,474	.011
B x C x D	1	.009	.006	.940
B x C x E	1	3,378	2,062	.151
B x D x E	1	.896	.547	.460
C x D x E	1	9,026	5,511	.019
Erreur	663	1,638		
Total	694	2,224		

Annexe: Nombre de sujets (N), degré d'accord avec les positions xénophiles. (M: 1 = d'accord; 7 = pas d'accord; 7 = pas d'accord et écart-type (SD) pour chacune des 32 conditions, et analyse de variance.

sujets	source	argumentation	style souhaitable	sujets LOIN		sujets PRES		sujets LOIN		sujets PRES	
				N	SD	N	SD	N	SD	N	SD
étrangers	autochtone	humanitaire	social	24	4,67	21	3,80	27	4,31	16	3,61
				24	4,42	19	2,87	27	4,07	15	2,72
	étrangère	humanitaire	social	35	4,30	15	2,98	24	4,35	20	3,04
				37	4,84	15	2,82	22	4,20	24	3,75
étrangers	autochtone	social	social	12	3,19	31	2,48	15	3,12	33	2,30
				12	2,64	29	2,61	8	4,03	38	2,53
	étrangère	humanitaire	social	9	3,39	25	2,74	10	3,28	27	2,71
				9	1,08	30	2,68	15	3,62	29	2,59

Intergroup relations, identification and social influence

Gabriel Mugny, Claude Kaiser, Stamos Papastamou and Juan A. Pérez

This paper reviews the research which introduces the intergroup dimension into the study of social influence processes, those of minorities in particular. After discussing the complexity of the intergroup context that presides over the diffusion of an innovation, the authors propose that social influence, categorization and identification processes can be integrated into a conceptual framework. It is shown that dominated entities, be they minorities or simply out-groups, possess an essential ability to induce and negotiate social conflict through their behavioural and negotiation styles despite their being discriminated against. It is also shown that the minority which is confronted with such discrimination exerts an influence that is often indirect and latent, in the form of a conversion.

Opinion changes may depend on the degree to which the influence target considers the opinions proposed by a source of influence to be relevant to the definition of groups or social categories in the influence setting (for example, Lewin, 1952; Hovland *et al.*, 1953; Kelman, 1958; Lange & Fishbein, 1983). However, despite the occasional reference to the group (or social category) as an important element in social influence, it must be recognized (see Mugny & Doise, 1979) that most of the work in the area of social influence fails to incorporate this important social dimension into the theoretical models it constructs. In this theoretical paper, we briefly discuss recent research especially centred upon minority influence, precisely because it explicitly considers the intergroup relations wherein processes of social influence occur.

'Single' vs. 'double' minority influence

How is it possible for minorities, even devoid of all power or recognized competence, to succeed in diffusing innovations, thus breaking the apparently mechanistic laws of asymmetric intergroup relations marked by power and dominance? (Tajfel, 1978). As Moscovici (1976) has suggested, minorities can acquire such influence essentially by systematically organizing their behaviour, maintaining their steadfastness (diachronic consistency), and by their internal unanimity (synchronic consistency). These behavioural styles are efficient in obtaining a social impact in that they generate a social conflict where the minority may represent a possible alternative. This conception of minority influence has been illustrated in numerous experiments (for an extensive review of the matter, see Moscovici *et al.*, 1984) carried out for the most part under laboratory conditions presenting no explicit social categorization, except for the divergence between majority and minority responses. What happens when such categorization is introduced?

In a review of the studies on the impact of active minorities, Maass & Clark (1984) remark that this question has very seldom been considered. The only experiment mentioned which does so is that of Nemeth & Wachtler (1973) where the minority source's ethnic origin was crossed with that of paintings for which the minority expressed its preference. It was expected that the minority would be perceived as more biased, and hence would be less influential, when it stated a preference for paintings of its own ethnic origin than when it expressed a preference for paintings of another ethnic origin. Maass *et al.* (1982), examining the same problem, proposed a distinction between 'single' and 'double' minorities: "Single" minorities may be defined as individuals who deviate from the majority only in terms of their beliefs. . . . "Double" minorities, in contrast, differ from the majority not only in terms of

their beliefs, but also in terms of ascribed category membership . . . or social categorization' (p. 90). The authors confronted male conservative subjects with either a 'single' (male) liberal minority or a 'double' (female) liberal minority. Their results showed that, specifically on the theme of abortion, the 'double' minority was perceived as presenting a stronger self-interest and hence exerted less influence than the 'single' minority. The authors concluded that the 'double' minority status favours the emergence of alternative interpretations of deviant minority behaviours where an attribution of self-interest may be particularly predominant.

Yet, both in Nemeth & Wachtler's (1973) and in Maass *et al.*'s (1982) experiments, the intergroup context (which superimposes a categorization upon the divergence of beliefs) seems only to impede the influence of the minority which has been categorized as an out-group. Admittedly, our own research has often shown this to happen. But nevertheless, one should also envisage conditions in which the minority can still achieve an impact in spite of this categorization. Furthermore, in both studies above, the effects of such a categorization are explained solely in terms of an attribution process (self-interest in this case) and, no matter how correct, this explanation is only partial. Our endeavour, therefore, has been to propose a broader theoretical framework allowing integration of intergroup aspects with the approach of influence processes, in particular those of minorities; this is presented below.

The intergroup context of minority influence

In any innovation setting, at least three social agents are to be distinguished (Mugny, 1982): *the power*, understood in the broad sense of a dominant agent or norm within any kind of (often institutionalized) dominance relationship; *the population* (by analogy with the 'experimental populations' constituted by our subjects) which is considered as the target *par excellence* of majority as well as minority influence attempts; finally, *the minority* in respect of the norm and often of the number (as is usual in the case of active minorities). Different kinds of relationships can often coexist simultaneously among these three entities. Between power and population, domination is the essential form of relationship. Between power and minority it takes on the form of antagonism—the 'power' of minorities residing in their ability to generate social conflict. Finally, a relationship of social influence is deemed to take place between minority and population.

In such a context, a minority's behavioural consistency in its antagonistic relationship with the power constitutes its main argument in defining the outlines of an alternative. As various experiments have shown (see Moscovici, 1976; Moscovici & Mugny, 1983), the minority must be (and be seen as: cf. Nemeth & Wachtler, 1974) firm, stable, self-confident and autonomous in this antagonistic context. Consistency means breaking off relationships with the power, refusing to negotiate with it and upsetting the established norms and rules so as to create an imbalance in the social system.

But yet another notion, that of negotiation styles, is needed to fully understand the effects of consistency. In fact, minority consistency generates a conflict that faces not only the power, but also the population which is the target of its potential influence. This is because the population, inserted in the established relationship of domination, often shares, at least to some degree, the dominant ideology displayed by the power (for an example, see Mugny, 1975). Thus, the population also will be affected by the social conflict that the minority's consistent alternative induces, and in this case the minority will have to show some flexibility, not rigidity, in order to exert its influence (Mugny, 1982).

Special attention must furthermore be paid to how minority behaviour is perceived and interpreted. These social representations have been shown to be heavily dependent on the social context of innovation discussed earlier. In fact, due to its being dominated in its

relationship with the power entity, the population is well equipped to construct interpretations of deviance derived from the dominant ideology. A dominant interpretation tends to attribute the causes of minority innovative behaviours to idiosyncratic characteristics (individualization) or personal psychological dispositions (psychologization) of the minority source (see Papastamou, 1983). These strategies are used in emphasizing the minority's negative attributes in terms of social deviance rather than its possibly positive attributes in terms of social originality (Moscovici & Lage, 1978; Mugny *et al.*, 1981). It is evident that these mechanisms of resistance in the dominant ideology which oppose the diffusion of minority innovations are in themselves yet another set of intergroup discriminations that profoundly mark the influence processes.

Social identification and minority influence

When a consistent minority is perceived as rigid it is also perceived as excluding all positions diverging from its own. The targets are then led to feel excluded in advance, without the possibility of seeking a reconciliation. In fact, the minority is categorized (in Tajfel's sense, 1972) as an out-group whose (dogmatic: see Ricateau, 1970–1971) attributes justify discrimination. In this situation, social influence behaviours (rejection or *status quo*) really constitute intergroup discriminations which are obvious at the level of explicit influence. We must then assume that the perceived rigidity prevents the targets from reaching an awareness of a common membership with the minority (see Mugny & Papastamou, 1982) which would enable them to function in terms of their own social identity. Conversely, a flexible minority is able to exert overt influence because, despite initial ideological differences or oppositions, it offers to the targets the opportunity of recognizing some of the elements of common membership in a way similar to the criss-crossing of categorizations (Deschamps, 1977; Deschamps & Doise, 1978).

This means that social influence behaviours imply not only the adoption by the population of the specific new responses proposed by the minority, but also some changes in its identification. Paraphrasing the referential informational influence model of Turner (1981), we have then been led to consider that in any social influence situation the influence target defines the influence source as belonging to one or more specific social groups or categories as it defines itself as belonging to one or more specific social groups or categories. The target knows the stereotypical characteristics of these social groups or categories (note that in different situations different characteristics may be salient: for instance, in minority influence situations, originality vs. deviance, etc.); and when the target adopts (or even merely approaches) the specific new response proposed by the source, it cognitively assigns to itself not only this specific response but also the stereotypical characteristics of the source that have become psychologically salient in the influence setting.

In summary, the target presumably redefines its psychosocial identity, at least in its overt responses. Considering that the innovation context usually emphasizes the negative characteristics of the minority and that individuals tend to seek positive social identity (Turner, 1981), one can easily understand why direct minority influence so often fails to reach its goal. For, in such circumstances, the social cost (Larsen, 1974) of identifying with the minority would be too high.

The intergroup bias can be opposed

So far we have seen that the influence mechanisms of the minority rest to a large extent on psychosocial categorization and identification processes, producing certain effects that are similar to pro in-group favouritism and differentiation from the out-group, to which the minority is often assimilated. However, this should not lead to the conclusion that minority

influence is practically non-existent. We suggest that such intergroup discrimination, as well as pro in-group bias in social influence situations, depends heavily on (a) the (minority) source's styles of influence, and (b) the public or private character of the response.

(a) *Intergroup discrimination and influence style of the source*

A minority cannot behave in the same way on the inside as on the outside of the group. When a minority is (or is perceived to be) an out-group, it should be more influential if it is flexible rather than rigid. On the contrary, when a minority is categorized as belonging to a pertinent in-group, its being more rigid should increase its influence. This follows from Moscovici's intuition (1976, p. 147) that:

... within one's own group, if it is a minority, the dogmatic style of behaviour is adequate. The fair style becomes important only when there are contacts between majority and minority, or with another group. Or, the first style is compatible with intragroup relations, the second style is compatible with inter-group relations. In brief, within a group, rigidity is effective: apart from a few exceptions, the more rigid the style, the more influence it will exert. In external relations, however, the 'fair' style, equally firm and consistent, must be used in order to affect the social environment.

This intuition fits in very well with the categorization model. We may suppose that, when the subjects consider the minority to be full members of their identification group or category, the greater the conflict the greater the subjects' urge to approach the minority's position in order to re-establish a consensus regarding the characteristics common to the in-group. And conversely, for an out-group minority, the greater the disagreement the greater the importance of 'marking the difference', i.e. of discriminating.

These hypotheses have been confirmed in an experiment (Mugny *et al.*, in press) concerning attitudes towards the presence of foreigners in Switzerland. Before completing an attitude questionnaire, the subjects read a text produced by a minority that was strongly in favour of foreigners. The following three experimental variables are essential to our present discussion: (1) subjects were either of Swiss or of foreign national identity; (2) the minority source was presented as either of Swiss or of foreign national identity; (3) the argument used in making the pro-foreigner demands (the same demands in all conditions) was either more flexible (built around humanitarian considerations and justifying the demands in terms of the necessity to respect human dignity and fundamental humanitarian principles) or more conflictual (formulated in terms of workers' rights).

Two important effects are relevant to our demonstration: first, an interaction appeared between the source's national identity and the nature of its argument. The Swiss minority was more influential when using a more conflictual argument rather than a less conflictual one. The reverse was true for the foreign minority: when arguing on humanitarian grounds it obtained more influence than when it did so in a more conflictual manner. Secondly, a second-degree interaction between the three variables considered here indicated that the interaction effect between the source's identity and the nature of its argument was due essentially to the Swiss subjects who, furthermore, were less favourable to foreigners than foreign subjects. This confirmed a secondary hypothesis of a stronger identification process in subjects with a more crystallized identity and for whom the question of identification would be the most salient in such a situation of influence—the Swiss in this instance.

These results suggest that, even though intergroup discrimination does in fact underlie social influence processes, such discrimination may nevertheless be modulated by the source's behavioural styles thus leading to greater or lesser influence. We believe that this question of reciprocal effect between social influence processes (through various behavioural styles) and intergroup discriminations may open up a most promising new line of research.

(b) *Intergroup relations and conversion phenomena*

As we have seen until now, it is not without difficulty that a minority exercises its influence. Direct, public or open minority influence is not easily achieved. It depends to a large extent on the discriminatory climate of intergroup relations in which social influence is to take place, and on the identification process involved in being socially influenced, both these intergroup dynamics being in turn affected by the minority's behavioural style. Let us now briefly consider the latent influence effects—not necessarily regulated by discriminatory principles—that such intergroup conflicts may produce.

Since early research on minority influence (Moscovici *et al.*, 1969), it has become more and more evident that its effects are more often latent than manifest. This latent quality of minority influence has been viewed as an effect of conversion (Moscovici, 1980) characterized by the fact that it is most likely to show up when (a) the conflict induced by the minority is powerful, and (b) the measure of influence upon attitudes or judgements is taken after a lapse of time (for details on the 'sleeping effect', see Moscovici *et al.*, 1981).

Since the minority is frequently assimilated with an out-group, it is legitimate to suppose that achieving such an effect of indirect influence would be typical of sources categorized as out-groups. Several experiments about the influence of minorities have been specifically devoted to the study of the indirect or delayed effects that a minority source, explicitly categorized as an out-group, is able to produce. They all converge in showing that, even though such a source finds it difficult to exert direct influence, the presence of indirect influence (Aebischer, 1984; Pérez & Mugny, in press) or delayed influence (Mugny *et al.*, 1983) can nevertheless be detected.

A tentative explanation of these recent findings can be suggested by making a distinction between two forms of identification: (1) an identification *sensu stricto*, defined by the self-attribution of the source's characteristics which were made salient in the influence situation itself; (2) an identification *sensu lato*, defined by the subject's representation of his or her own position in a social field which has been redefined as a consequence of the minority's intervention. The mere fact that a minority gains recognition as a possible alternative in a social field, notwithstanding its lack of direct influence, brings about a cognitive activity that reshuffles the field's categories and reassigns different characteristics to the various entities which have been newly identified and differentiated in this process. Thus, even though it may be deprived of direct influence, the minority source seems to act upon the entire social field and hence on the significance that previously or newly expressed opinions and judgements may have in identifying with it. This is why a minority is seldom without having gained some social impact.

Conclusion

The lesson deriving from this discussion is clear: social influence processes in general, and minority influence in particular, are also governed by intergroup discrimination and identification rules. However, dominated entities, be they minorities or simply out-groups, possess an essential 'power' to question their being discriminated against and to achieve social change: their behaviour and negotiation styles, and their ability to induce and negotiate social conflict. This is an example of how research on intergroup relations and research on (minority) influence may both profit from attempting to articulate their particular approaches at the theoretical level. For our part, we have greatly benefited from having been in contact with the ideas of the late, and sadly lamented, Henri Tajfel.

Acknowledgements

This paper was written with the help of grant no. 1.714.0.83 of the Fonds National Suisse de la Recherche Scientifique. We thank Evelyn Aeschlimann for translating this paper.

References

- Aebischer, V., Hewstone, M. & Henderson, M. (1984). Minority influence and musical preferences: Innovation by conversion, not coercion. *European Journal of Social Psychology*, 14, 23-33.
- Deschamps, J. C. (1977). L'attribution et la catégorisation sociale. Berne, Switzerland: Lang.
- Deschamps, J. C. & Doise, W. (1978). Crossed category membership in intergroup relations. In I. Tajfel (ed.), *Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*. London: Academic Press.
- Hovland, C. I., Janis, I. L. & Kelley, H. H. (1953). *Communication and Persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Kelman, H. C. (1958). Compliance, identification and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 51-60.
- Lange, R. & Fishbein, M. (1983). Effects of category differences on belief change and agreement with the source of a persuasive communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 933-941.
- Larsen, K. S. (1974). Social cost, belief incongruence and race: Experiments in choice behavior. *Journal of Social Psychology*, 94, 253-267.
- Lewin, K. (1952). Group decision and social change. In G. E. Swanson, T. H. Newcomb & E. L. Hartley (eds), *Readings in Social Psychology*. New York: Holt.
- Maass, A. & Clark, R. D., III (1984). The hidden impact of minorities: Fourteen years of minority influence research. *Psychological Bulletin*, 95, 428-450.
- Maass, A., Clark, R. D., III & Haberkorn, G. (1982). The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 12, 89-104.
- Moscovici, S. (1976). *Social Influence and Social Change*. London: Academic Press.
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 13, 209-239. New York: Academic Press.
- Moscovici, S. & Lage, E. (1978). Studies in social influence IV: Minority influence in a context of originality judgment. *European Journal of Social Psychology*, 8, 349-365.
- Moscovici, S., Lage, E. & Nafrechoux, M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry*, 32, 365-379.
- Moscovici, S. & Mugny, G. (1983). Minority influence. In P. B. Paulus, *Basic Group Processes*. New York: Springer-Verlag.
- Moscovici, S., Mugny, G. & Papastamou, S. (1981). ' Sleeper effect' et/ou effect minoritaire? Etude théorique et expérimentale de l'influence sociale à retardement. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1, 199-221.
- Moscovici, S., Mugny, G. & Van Avermaet (eds) (1984). *Perspectives on Minority Influence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mugny, G. (1975). Negotiations, image of the other and the process of minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 5, 209-228.
- Mugny, G. (1982). *The Power of Minorities*. London: Academic Press.
- Mugny, G. & Doise, W. (1979). Niveaux d'analyse dans l'étude expérimentale des processus d'influence sociale. *Social Science Information*, 18, 819-876.
- Mugny, G., Kaiser, C. & Papastamou, S. (1983). Influence minoritaire, identification et relations entre groupes: Etude expérimentale autour d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 19, 1-30.
- Mugny, G. & Papastamou, S. (1982). Minority influence and psycho-social identity. *European Journal of Social Psychology*, 12, 379-394.
- Mugny, G., Pérez, J. A., Kaiser, C. & Papastamou, S. (in press). Influence minoritaire et relations entre groupes: l'importance du contenu du message et des styles de comportement. *Revue Suisse de Psychologie*.
- Mugny, G., Rilliet, D. & Papastamou, S. (1981). Influence minoritaire et identification sociale dans des contextes d'originalité et de déviance. *Revue Suisse de Psychologie*, 40, 314-332.
- Nemeth, C. & Wachtler, J. (1973). Consistency and modification of judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 65-79.
- Nemeth, C. & Wachtler, J. (1974). Creating the perceptions of consistency and confidence: A necessary condition for minority influence. *Sociometry*, 37, 529-540.
- Papastamou, S. (1983). Strategies of minority and majority influence. In W. Doise & S. Moscovici (eds), *Current Issues in European Social Psychology*, vol. 1, pp. 33-83. Cambridge: Cambridge University Press-L.E.P.S.
- Pérez, J. A. & Mugny, G. (in press). Categoriación e influencia minoritaria. *Anuario de Psicología*.
- Ricaieau, P. (1970-1971). Processus de catégorisation d'autrui et les mécanismes d'influence sociale. *Bulletin de Psychologie*, 24, 909-919.
- Tajfel, H. (1972). La catégorisation sociale. In S. Moscovici (ed.), *Introduction à la Psychologie Sociale*, vol. 1, pp. 272-300. Paris: Larousse.
- Tajfel, H. (1978). *The Social Psychology of Minorities*. London: Minority Rights Group, No. 38.
- Turner, J. C. (1981). Towards a cognitive redefinition of the social group. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1, 93-118.

Requests for reprints should be addressed to Gabriel Mugny, Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation, Université de Genève, 24 rue Général-Dufour, 1211 Genève 4, Switzerland.

Claude Kaiser, Stamos Papastamou and Juan A. Pérez are also at the above address.