

# ABSL

**Bulletin der  
Schweizer Psychologen**

**Bulletin suisse  
des psychologues**

**Bollettino svizzero  
degli psicologi**

**1986 November / Novembre**

**Comparaison et validation dans l'influence sociale**

## Processus de comparaison et de validation dans l'influence sociale

Présentation d'un programme de recherche (projet F.N.R.S. 1.357.0.86)

GABRIEL MUGNY et JUAN ANTONIO PÉREZ (Université de Genève)

Les études récentes sur l'influence minoritaire (cf. Moscovici et Mugny, 1986; Mugny, 1982) ont montré que celle-ci, faible ou même négative à un niveau direct, manifeste ou public, tend à s'exprimer sous une forme indirecte, latente ou différée, en bref sous forme de ce qu'il a été convenu de qualifier de conversion. On met ainsi en évidence une influence minoritaire lorsque les réponses sont données en privé plutôt qu'en public, sur des contenus qui n'ont pas été explicitement abordés par la minorité, ou après un certain délai temporel. Ce patron de changement d'attitude fascine les chercheurs dans la mesure où aucune théorie ne dispose jusqu'à ce jour des moyens d'en rendre compte de manière satisfaisante. Les explications connaissent une limite essentielle: elles visent à rendre compte surtout d'un patron d'influence (influences directe nulle et indirecte positive: 0+), sans envisager les autres patrons possibles d'influence (+0, 00, ++). Notre intention est alors d'articuler, au moyen de notions nouvelles, le processus de comparaison sociale rendant compte des dynamiques d'influence directe, et le processus de validation rendant compte des dynamiques d'influence indirecte.

### INFLUENCE MINORITAIRE DIRECTE ET COMPARAISON INTERGROUPE

Quant à l'influence directe, les travaux inspirés des études intergroupes en rendent compte de manière satisfaisante. Ils présupposent un processus de comparaison sociale des réponses personnelles des cibles et de celles explicites par la source, dans un rapport dont le caractère intergroupe est indéniable. Une notion centrale permet de rendre compte du mécanisme psychologique par lequel le contexte intergroupe intervient chez les cibles d'influence. Cette notion, celle d'identification psychosociale, suppose

minorité, initialement perçue négativement, et en rupture consistante envers les normes et valeurs dominantes, serait presque nécessairement siluée comme un hors-groupe dans le champ catégoriel, sans possibilité d'influence. Or, nos recherches récentes (Mugny et Pérez, 1986) ont mis en évidence plusieurs limites à la discrimination. D'abord, dans le champ de l'influence sociale à tout le moins, ni le favoritisme intra-groupe, ni la discrimination du hors-groupe ne sont inévitables. Une minorité n'a pas de l'influence simplement parce qu'elle est intra-groupe plutôt que hors-groupe: son impact dépend en fait aussi des styles de comportement qu'elle déploie, son identité catégorielle ne faisant en fin de compte que définir les marges de liberté dont elle dispose quant à l'intensité du conflit qu'elle peut introduire. La minorité intra-groupe aurait avantage à déployer un style intransigeant et donc à augmenter le conflit, la minorité hors-groupe à faire usage d'un style plus négociateur, et donc à atténuer le conflit (ou du moins à ne pas l'augmenter). L'influence apparaît ainsi comme une fonction quadratique (en U inversé) de l'intensité du conflit, dont les styles et la catégorisation détermineraient les points d'inflexion.

Ensuite, l'influence sociale relève d'un véritable conflit "sociocognitif". En effet, l'influence ne relève pas univoquement des connotations évaluatives des caractéristiques minoritaires susceptibles d'auto-attribution, mais aussi de conflits cognitifs entre attributs incompatibles entre eux, ou entre catégorisations et attributs. Des dynamiques de changement, aussi bien au niveau de l'influence directe qu'indirecte, apparaissent ainsi lorsque se contredisent en fait la catégorisation de la source et son indexation, comme lorsque la source intra-groupe est perçue en termes négatifs, ou la source hors-groupe en termes positifs.

Finalement, nos travaux montrent de manière récurrente que, même catégorisée comme hors-groupe et sujette à une discrimination "ouverte" et directe, une minorité est néanmoins susceptible d'induire une influence, mais de nature indirecte, privée ou différée.

Les dynamiques qui articulent les phénomènes intergroupes et l'influence minoritaire sont donc variées, complexes, et souvent, reconnaissons-le, contre-intuitives. Il s'agit alors d'en rendre compte de manière unitaire.

trois choses (Mugny et Pérez, 1986). D'abord, une activité cognitive inférentielle: la cible d'influence définit la source d'influence (et sol-même) comme appartenant à un ou plusieurs groupes ou catégories rendus psychologiquement saillants dans sa représentation de la situation d'influence; en bref la source comme les autres entités sociales repérées par la cible (dont elle-même) sont sujettes à un mécanisme de catégorisation. Ensuite, une activité cognitive inductive: la cible d'influence connaît et/ou élabore en fonction de la situation les attributs qu'elle considérera comme caractéristiques et définitionnels de la minorité et des autres entités distinguées dans la situation d'influence, par ce que l'on considérera comme un mécanisme d'indexation. Finalement, une activité cognitive déductive: dans une situation d'influence la réponse socialement manifeste (influence directe) du sujet ne découle pas simplement du degré d'accord ou de désaccord effectif avec les positions explicitement défendus par la source d'influence. Elle exprime surtout le degré auquel le sujet est prêt à assumer une identification sociale à la source, psychologiquement définie par un mécanisme d'auto-attribution aussi bien de la réponse spécifique exprimée par la source que des autres caractéristiques qui lui sont assignées.

Cette conceptualisation revient à généraliser aux études sur l'influence le postulat d'un biais de favoritisme intra-groupe qui, appliqué au cas des minorités, implique que la catégorisation de la minorité comme intra-groupe plutôt que comme hors-groupe est susceptible de renforcer son influence. Cette conception suppose en outre l'existence de conflits d'identification: l'influence est contrecarrée lorsque les attributs de la minorité rendus psychologiquement saillants, et susceptibles d'auto-attribution, impliquent une identification psychosociale incompatible avec une identité personnelle positive. De manière générale, des attributs à connotation négative assignés à la minorité (p.ex. sa marginalité, sa déviance) bloquent plus son influence (du moins au niveau direct) que des attributs à connotation positive (p.ex. son originalité, son autonomie), et, paradoxalement, cela d'autant plus que la source est catégorisée comme intra-groupe.

#### EFFETS PARADOXAUX DE LA CATEGORISATION DANS L'INFLUENCE MINORITAIRE

A ne considérer l'innovation qu'au travers du prisme de la comparaison sociale intergroupe, on déboucherait cependant sur une impasse: la

#### INFLUENCE MINORITAIRE INDIRECTE: VALIDATION ET PRINCIPE ORGANISATEUR

Dans la mesure où l'influence minoritaire que l'on considère ici est indirecte, et émerge notamment sur des contenus qui n'ont pas donné lieu à une prise de position minoritaire, il faut exclure qu'interviendrait, à titre explicatif, un simple mécanisme d'imitation ou d'apprentissage social. Il faut nécessairement supposer un constructivisme social, c'est-à-dire une activité cognitive complexe définissant le processus de validation par lequel les cibles d'influence sont amenées à réfléchir et à prendre position non seulement à propos du contenu spécifique de la tentative d'influence minoritaire, mais aussi à propos d'un ensemble plus vaste de contenus et de prises de positions que la minorité rend cognitivement saillants. Ce constructivisme opère à plusieurs niveaux que nous envisagerons maintenant.

Tout d'abord, les cibles confrontées à une minorité peuvent être amenées, dans des circonstances que l'on verra par la suite, à inférer les principes organisateurs de la position minoritaire, au-delà donc des positions manifestes explicitées par la minorité, qui pourront être réactivés à d'autres moments (influence différée) et surtout à propos de comportements, attitudes ou contenus différents de ceux ayant présidé à l'exercice de l'influence proprement dite (influence indirecte). Une hypothèse peut être formulée: pour que soit concédée une influence indirecte, il est nécessaire que le sujet procède à l'inférence d'un principe organisateur pertinent. C'est celui-ci qui permet au sujet d'effectuer la transposition des positions minoritaires (explicitées par la source) au niveau de ses propres réponses face à des contenus qui n'ont pas donné lieu à un message minoritaire, et qui ne lui sont qu'indirectement liés. Corollairement, l'influence indirecte peut être supposée nulle lorsque pour une raison ou une autre un tel processus de validation n'est pas activé, ou que l'activité cognitive est orientée sur un principe qui n'est pas potentiellement organisateur des positions exprimées au travers des échelles directes et indirectes.

Pour qu'un processus de validation débouche sur une influence indirecte témoignant de la reconnaissance d'un principe organisateur, la position minoritaire doit être considérée comme une alternative, reconnue comme ayant une certaine validité, même si elle est initialement désapprouvée. Pour ce faire, plusieurs conditions doivent être remplies. Une première est

relative au conflit que la minorité ne peut qu'induire de par sa rupture consistante avec les normes prévalantes dans le champ. Il faut admettre que c'est dans la mesure où les positions minoritaires affichées interpellent les cibles en introduisant un point de vue conflictuel qu'un effet de conversion serait activé à propos d'autres contenus spécifiques mais sous-tendus par le même principe organisateur. On notera d'ailleurs ici le parallélisme de cette hypothèse avec la thèse constructiviste centrale de notre théorie du développement social de l'intelligence (cf Mugny, 1985). De même en effet que le conflit sociocognitif induit par un alter est apparu indispensable pour dégager l'enfant d'une perspective "égocentrique" et l'amener à élaborer de nouveaux outils cognitifs, de même le conflit généré par la minorité apparaît indispensable pour engager les cibles à une reconsidération des points de vue jusqu'alors considérés comme allant de soi: le préalable au changement est en effet la reconnaissance de la différence, et la reconnaissance de la différence serait déjà une forme d'influence.

Une deuxième dimension du constructivisme social suscitée par l'intervention minoritaire réside dans ce que les cibles peuvent être amenées à élaborer activement des significations nouvelles, et notamment à découvrir ou à imaginer de nouveaux attributs définissant ou redéfinissant l'image initiale de la minorité, comme d'ailleurs des autres entités distinguées dans le champ social nouvellement défini. Ces attributs jouent un rôle essentiel dans la mesure où ils définissent en fait la spécificité même de la source, c'est-à-dire ce en quoi elle se différencie des autres entités dans le champ des positions. On postule ainsi que pour induire une conversion la minorité doit être reconnue en tant qu'entité autonome et indépendante, et être mentalement reconstruite dans sa spécificité et sa "distinctivité".

Dans la mesure où les attributs élaborés cognitivement sont en règle générale projetés sur une matrice d'identités, le constructivisme social doit également fonctionner au niveau des catégories mêmes du champ social. Le caractère novateur de la position minoritaire peut donc amener les cibles à (re)construire cognitivement de nouvelles catégories du champ social qui ne correspondent pas forcément aux catégories initiales pouvant exister avant l'intervention minoritaire. La catégorisation de la minorité aurait donc pour effet complémentaire de redéfinir le champ des possibles.

Ce serait donc le fait même du placement de la minorité dans un contexte intergroupe qui permettrait la validation de son discours. On en arrive donc à formuler une hypothèse, il est vrai contre-intuitive dans l'état des connaissances actuelles: ce n'est pas en dépit de mais grâce à la catégorisation comme hors-groupe à laquelle la minorité donne lieu qu'elle est source de conversation. L'idée est bien que plus la minorité est conflictuelle, plus on la discriminerait à la manière d'une source hors-groupe, et plus on la "particulariserait", plus on la reconnaîtrait comme distincte, et plus donc, paradoxalement, on élargirait le champ des positions possibles. C'est là un aspect de complémentarité du mécanisme de catégorisation que les recherches intergroupes n'ont pas suffisamment envisagé.

#### COMPARAISON ET VALIDATION: LEUR ARTICULATION ET LEUR DISSOCIATION

Le conflit induit par la minorité peut appeler à des régulations se situant aussi bien au niveau de l'activité de validation que de comparaison sociales, tout comme dans le cadre de la psychologie sociale génétique nous avons montré que le conflit sociocognitif peut donner lieu à des régulations soit sociocognitives soit purement relationnelles. C'est dans l'articulation de ces deux types de régulations dans l'influence minoritaire que se situe une autre originalité de notre modèle.

Venons-en en effet au point qui articule les diverses facettes de notre projet, et qui en résume le fondement conceptuel. Deux processus, l'un de comparaison sociale, l'autre de validation, doivent être articulés pour rendre compte des divers patrons d'influence qu'une minorité est susceptible d'induire. Nous avancerons pour ce faire quatre hypothèses fondamentales:

- 1) lorsqu'une situation d'influence induit un très fort conflit d'identification et empêche un processus de validation de prendre place, on n'observera ni influence directe, ni conversion;
- 2) lorsqu'une situation d'influence induit un faible conflit d'identification et empêche un processus de validation de prendre place, on observera une influence directe, mais pas de conversion;
- 3) lorsqu'une situation d'influence induit un très fort conflit d'identification et permet à un processus de validation de prendre place, on n'observera pas d'influence directe, mais un effet conversion;

4) lorsqu'une situation d'influence induit un faible conflit d'identification et permet à un processus de validation de prendre place, on observera aussi bien une influence directe qu'une conversion.

La formulation même de ces hypothèses nodales de notre modèle suggère que tous les patrons d'influence présupposent forcément qu'intervienne un processus de comparaison. Autrement dit, toute position explicite dans le champ demanderait réponse en termes de comparaison, impliquant certes un degré ou un autre de conflit d'identification. Il n'en irait pas de même pour l'activité de validation, censée pouvoir intervenir ou ne pas intervenir. Le problème théorique qui se pose alors est le suivant: à quelles conditions une activité de validation se surimposera-t-elle au processus de comparaison, ou, en d'autres termes, comment rendre compte des conditions d'émergence de l'un de ces cas de figure plutôt que d'un autre? Et surtout, comment rendre compte du fait qu'une influence indirecte peut apparaître, en dépit d'ailleurs d'une éventuelle influence directe nulle ou négative (ce qui constitue comme on le sait le cas prototypique de l'influence minoritaire), à la suite d'un conflit d'identification particulièrement marqué? Une autre hypothèse est alors qu'une influence indirecte est induite lorsque le sujet est amené à dissocier cognitivement l'activité de comparaison sociale et l'activité de validation. L'influence indirecte impliquerait donc que le sujet effectue séparément une double activité cognitive, l'une de comparaison entre soi-même et la source, et l'autre de validation des positions alternatives de la minorité en tant que telles. D'abord, il effectuerait la comparaison au niveau de l'identité catégorielle. Ensuite, une fois cette question de comparaison "réglée", que ce soit ou non au détriment de la minorité, le sujet focaliserait son attention sur les contenus des positions minoritaires. C'est alors au principe organisateur des positions minoritaires qu'il pourrait réagir. Corollairement, on doit supposer que dans une situation de fort conflit aucune influence d'aucune sorte ne prendra place si les activités de comparaison et de validation ne sont pas dissociées. L'activité cognitive étant alors exclusivement mobilisée pour assurer une différenciation dont la fonction serait d'éviter toute "confusion catégorielle", c'est-à-dire toute identification possible entre soi et la source.

Quand la démarcation d'avec la minorité devient-elle l'unique enjeu de l'activité cognitive, exclusif tout processus de validation? Celui-ci serait rendu caduc lorsque la comparaison s'effectue dans un univers unidimensionnel, et que l'interdépendance des jugements qui en découle implique que la valeur symbolique assignée à une position est forcément complémentaiement retranchée à l'autre. De plus, une comparaison unidimensionnelle se situerait nécessairement dans le champ normatif dominant exclusivement défini par la majorité ou le pouvoir, et serait donc forcément défavorable à la minorité. Corollairement, un tel raisonnement suggère les conditions dans lesquelles un processus de validation permet à la minorité de concéder une influence indirecte, au-delà même d'une éventuelle discrimination: le processus de validation serait rendu possible lorsque la comparaison s'effectue dans un univers multidimensionnel et sur un mode indépendant, les attributs spécifiques de la minorité, dont le principe organisateur qui fonde sa distinctivité comme alternative, pouvant alors être reconnus. Il est en effet concevable que les diverses entités en jeu dans la situation d'influence, plutôt que d'être comparées de manière interdépendante sur une seule et unique dimension ou sur un seul critère normatif, puissent être évaluées sur une matrice d'identités et d'attributs multidimensionnelle. Dans ce cas les spécificités de chaque entité distinguée dans le champ catégoriel peuvent être reconnues, et contribuer dans une perspective constructiviste à redéfinir le champ des positions et des attributs qui leur sont associés.

#### EXTENSIONS DU MODELE

##### a) Les effets pervers de la résistance au changement

Les hypothèses posées jusqu'ici permettent d'aborder d'un regard nouveau la question des résistances au changement. On sait que les groupes et les systèmes sociaux font tout ce qui est en leur pouvoir pour s'opposer à la diffusion des idées et des croyances qui sont contraires aux leurs. Depuis les débuts de la psychologie sociale une pléiade de résistances au changement (ostracisme, sanctions, censure, dissuasion, inoculation, etc.) fait d'ailleurs partie de la panoplie du psychologue social s'intéressant à l'influence sociale. Toutes ces résistances sont censées contrearrer l'influence sociale, avec certes plus ou moins de succès (cf Papastamou,

1986). Or, les hypothèses développées jusqu'ici nous amènent à nous intéresser à une partie immergée de l'iceberg qui selon nous a échappé jusqu'ici aux chercheurs: s'il est certain que les résistances au changement produisent souvent l'effet recherché, à savoir de bloquer l'influence, dans la mesure où elles engagent à l'évidence une difficile identification lors du processus de comparaison sociale, il n'est cependant pas exclu que, aux conditions énoncées dans les hypothèses précédentes, ces résistances aient pour effet d'engager les sujets dans une activité de validation, et d'aboutir au niveau de l'influence indirecte à une accentuation de l'impact minoritaire, en bref à ce qui constitue un réel effet pervers des résistances au changement, pervers puisqu'opposé à l'intention de ceux qui les suscitent (cf Mugny et Pérez, 1986).

C'est là un des paradoxes auxquels nous confronte l'influence minoritaire, et dont notre modèle fournit une explication cohérente. Notre hypothèse générale est bien que c'est un conflit sociocognitif suscitant d'une manière ou d'une autre l'activité cognitive du sujet qui est à la base des effets de conversion. Or les résistances au changement auraient précisément pour effet de rendre saillant ce conflit. Ainsi, ce seraient ces mêmes résistances qui, en accentuant la conflictualité inhérente aux positions minoritaires, à la fois en contrearreraient l'approbation ouverte, tout en les rendant saillantes, distinctes, voire cognitivement attirantes, et finalement persuasives. C'est que ces résistances n'échappent pas à la logique que nous avons vue en articulant processus de comparaison et de validation: en imposant aux cibles de se distancier des positions contre-normées de la minorité, une source de résistance ne peut pas empêcher que les cibles s'engagent dans une éventuelle activité de validation, dans la mesure même où celle-ci est parfois privée et difficilement contrôlable.

##### b) Extension au modèle des relations intergroupes

Les études sur l'influence minoritaire suggèrent en effet des pistes nouvelles dans la théorie même des rapports intergroupes. Pour contrearrer les biais communément admis comme inéluçables que sont le favoritisme intra-groupe et la discrimination à l'égard du hors-groupe, le modèle que nous développons devrait permettre de suggérer d'autres antidoles au conflit intergroupe que ceux classiquement considérés (contacts

stratégies cognitives de résolution de la tâche, qui s'orienteraient vers une pensée à la fois "créative" et "divergente" (cf Nemeth, 1986). Finalement, ces modifications cognitives ne seraient pas simplement dues à l'information minoritaire en soi, mais à une activité constructive collective de la part d'une partie ou de la totalité du groupe.

On remarque que la transposition de notre modèle aux interactions socio-cognitives est aussi fondamentalement constructiviste, puisqu'elle ne suppose pas que la minorité serait efficace dans la seule mesure où elle apporte de l'information nouvelle, mais aussi, sinon surtout, parce qu'elle induirait de la part des autres membres du groupe une activité cognitive à la fois plus intense (dimension d'engagement), plus riche (quant à l'information traitée), et plus différenciée (quant aux dimensions considérées et intégrées pour organiser l'information), devant aboutir à des performances ou à des décisions à la fois plus originales, mieux adaptées aux situations concrètes, et peut-être même, les expériences nous le diront, plus correctes.

#### Références

DOISE W., MOSCOVICI S. Les décisions en groupe; in: S. MOSCOVICI (éd.), Psychologie sociale, Paris, Presses Universitaires de France, 1984.  
MOSCOVICI S., MUGNY G. (éds) Psychologie de la conversion; Cousset, Delval, 1986.  
MUGNY G. The power of minorities; London, Academic Press, 1982.  
MUGNY G. (éd.) Psychologie sociale du développement cognitif, Berne, Lang, 1985  
MUGNY G., PÉREZ J.-A. Le déni et la raison. Psychologie de l'impact social des minorités, Cousset, Delval, 1986.  
NEMETH C. Au-delà de la conversion; formes de pensée et prise de décision; in: S. MOSCOVICI et G. MUGNY (éds), Psychologie de la conversion; Cousset, Delval, 1986.  
PAPASTAMOU S. La psychologisation, l'us et l'abus de l'explication psychologique dans l'appréhension des phénomènes de la persuasion. Manuscrit, 541 p., 1986.

interpersonnels, buts supraordonnés, évitement du conflit, etc.), en envisageant que l'intervention consistante des entités minoritaires dans le champ social contribuerait à contrecarrer la tendance à la discrimination, en introduisant, au-delà d'une simple comparaison sociale, un processus de validation par lequel les spécificités de chaque entité seraient complémentaires reconnues. Notre modèle laisse en effet supposer qu'une complémentarité entre groupes peut être envisagée, par le biais précisément du processus de validation: l'action minoritaire pourrait ainsi constituer un antidote, jusque-là ignoré, à la discrimination et aux préjugés. C'est là une hypothèse qui est nécessaire pour comprendre, d'un point de vue psychosociologique, l'évolution des sociétés.

#### c) Extension aux processus cognitifs dans les interactions sociales

Une troisième extension est relative au phénomène de polarisation collective (cf Doise et Moscovici, 1984), qui consiste en une extrémisation des prises de position (sur le pôle tendanciellement préféré) à la suite d'une discussion de groupe. Ces études ont mis en évidence plusieurs conditions essentielles à un tel effet: il faut notamment que les membres du groupe s'engagent dans une discussion, voire même dans une réelle confrontation, et que d'autre part il existe d'emblée des divergences de point de vue dans le groupe. Selon nous il s'agit en fait que les groupes affrontent explicitement les divergences quant à leur contenu (selon donc un processus de validation), sans les régler par des dérivatifs procéduraux (limitation du temps de discussion, règles formelles de décision, organisation restrictive de l'espace de discussion, etc.) pouvant être considérés comme relevant d'une comparaison sociale (le livre de Janis sur les Victims of Groupthink a d'ailleurs mis en évidence, et de manière spectaculaire, les dangers d'une pensée de groupe convergente, et de l'évitement de la confrontation). On peut à ce propos envisager l'utilité socio-cognitive des minoritaires dans les groupes de discussion et dans les décisions de groupe: dans les interactions socio-cognitives la présence d'un point de vue minoritaire changera la structure de communication du groupe, d'une part en brisant le processus de comparaison sociale typique de la "pensée de groupe" (consensuelle et conformiste), et d'autre part en l'orientant vers la prise en compte de tous les points de vue, en une dynamique de validation. Complètement ces changements dans la structure de communication s'accompagneraient de changements dans les