

# msp

Bulletin der  
Schweizer  
Psychologen

Bulletin  
Suisse des  
Psychologues

Bollettino  
Svizzero degli  
Psicologi

Psychologie und Politik  
Psychologie et politique

Mugny, G. & Pérez, J.A. (1989). L'effet de cryptomnésie sociale. *Bulletin Suisse des Psychologues*, 7, 3-5.



## Psychologie und Politik / Psychologie et Politique

### L'effet de cryptomnésie sociale \*

Gabriel Mugny, Genève / Juan A. Pérez, Valencia

"Il y eut d'abord des féministes. Puis le féminisme. Avant d'être 'militant', organisé en mouvement, et même maintenant en parti. Il a été 'réfléchissant', c'est-à-dire le fait de femmes isolées et privilégiées qui, d'une manière personnelle, prenaient conscience des inégalités de leur condition et s'interrogeaient sur leurs raisons et leurs remèdes" (J. Aubenas, *Encycl. Universalis*). En 1789, des femmes firent des pétitions et pondirent les premiers droits de la femme. Cela ne dura guère, puisqu'elles se firent évincer de toute participation politique quelques petites années plus tard par un vote de loi leur interdisant de faire partie d'un club, privilège des seuls hommes.

On n'insistera pas sur la lenteur du processus qui amènera à l'inscription dans la Constitution de l'égalité des sexes, qui en France date de 1946, et qui chez nous n'est que plus tardif encore, ni sur le fait évident que la reconnaissance officielle d'un principe de loi ne préjuge pas forcément de son application dans les faits, ni juridiques, ni politiques, ni de la vie quotidienne. Cependant, tout aussi indubitablement, les idées féministes ont fait leur chemin et, à un degré ou à un autre, interpellent aujourd'hui tout un chacun. C'est que l'impact social des minorités, dont nous tentons de saisir les mécanismes psychosociaux (cf Mugny et Pérez, 1986), est parsomó d'embûches. Nous sa-

vons en particulier que l'émergence d'une idée minoritaire, anti-normée, contraire aux principes dominants, tend initialement à induire des résistances au changement, allant de la répression la plus brutale ou de la censure à des mécanismes plus "civilisés" tels que le déni ou même... la psychologisation.

Cependant, et notamment avec le temps, prend racine un processus de validation par lequel une certaine reconnaissance des positions minoritaires apparaît. Ce qui était déviance ou différence est construit comme alternative. Même si on n'y adhère pas encore, on commence à en tenir compte, et à prendre à son compte certains des principes l'organisation. En bref, on est sujet à une influence minoritaire. Mais on le ne sait pas, d'autant moins d'ailleurs que l'on avait d'abord manifestement résisté. D'où ce paradoxe que l'on fait sien des idées minoritaires, tout en ignorant leur origine minoritaire première. Cette "phagocytose", on s'y référera comme à l'effet de cryptomnésie sociale.

Théoriquement, ce double mouvement de prise de distance et de validation (l'on dénie, mais l'on concède quelque raison) est intelligible à la condition d'admettre que peuvent être dissociés les deux pro-

\* Cette étude a été réalisée dans le cadre du Fonds National suisse de la Recherche Scientifique n° 1.267.0.86.

cessus distingués dans le processus d'innovation. Le premier, celui de comparaison sociale, qui rend compte du fait que l'on discrimine une source minoritaire (phase initiale qui par ailleurs peut-être fort longue), n'empêche en effet pas nécessairement l'activation du second, celui de validation, responsable du phénomène de changement. Leur dissociation (cf la B.S.P., 1986, no 7, pp 341-351) serait le mécanisme psychosocial de la cryptomnie que l'on observe au niveau social. Pour que l'influence minoritaire s'extériorise, il faut donc oublier ceux qui ont initié la contestation et le processus innovatif.

**Une illustration expérimentale**

On va s'intéresser ici à qui dit les choses, et à ce qui est dit, en bref aux idées que défend un groupe, et aux étiquettes sociales qui peuvent y être attachées. Nous avons pour ce faire retenu cinq principes normatifs, aujourd'hui couramment admis, mais qui ont eu un passé minoritaire (et qui le sont parfois encore), et les groupes qui les ont historiquement prônés: la liberté et les anarchistes, l'égalité des sexes et les féministes, l'égalité des races et les anti-racistes, le respect de l'environnement et les écologistes, la paix et les pacifistes.

Dans une condition "principes", les sujets (n=306) avaient à se prononcer univoquement quant à leur degré d'accord (sur une échelle en 8 points où 8 = d'accord) avec les cinq principes normatifs (par exemple avec l'idée que "ceux qui luttent pour l'égalité entre sexes ont raison"). Dans une condition "minorités" les sujets (n=313) ne se prononçaient que sur les cinq catégories minoritaires auxquelles on peut associer l'origine des principes précédents (on exprimant par exemple leur

degré d'accord avec l'idée que "les féministes ont raison"). Dans une condition "principes minoritaires" (n=307), on a explicité le lien entre les principes et leurs défenseurs minoritaires (par exemple: "les féministes ont raison parce qu'ils luttent pour l'égalité entre sexes").

A considérer les moyennes globales pour la totalité des conditions (les réponses sont celles de 926 sujets espagnols pour la plupart âgés de 15 à 19 ans), la première chose à signaler est que de toute évidence les valeurs retenues pour l'expérience s'inscrivent en plein dans le Zeigler. Mais on retiendra pour l'essentiel les différences révélées par la figure 1, toutes significatives à un seuil d'au moins  $p < .001$ : les sujets approuvent le plus les principes normatifs (m=7,20), le moins les entités porteuses minoritaires (m=5,50), les principes associés à ces minorités se situant à mi-chemin (m= 6,14), ce qui démontre le tiraillement des sujets entre des idées admises, voire des truisimes culturels, et des identifications plus inavouables.

Si on considère que ces idées ont historiquement trouvé leur origine dans des mouvements de contestation (comme dans le cas du féminisme), on peut supposer que l'on assiste là à un phénomène de "récupération", qui consiste à faire

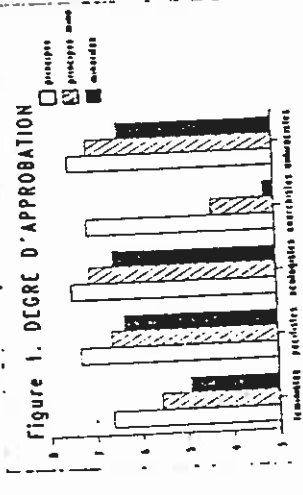


Figure 1. DEGRE D'APPROBATION

sternes les idées (enclenchant) nouvellement les sans d'une part modifier ses identifications, et d'autre part en refusant d'en reconnaître l'origine minoritaire, en un effet de cryptomnie sociale déjà signalé par Moscovici, Lago et Nafrachoux (1969). Nous n'entendons cependant pas par là une récupération dans un sens négatif, mais bien comme la conséquence d'un double processus de résistance au changement et de changement inconscient. C'est d'ailleurs bien comme cela qu'avec Moscovici et d'autres (cf Moscovici et Mugny, 1987) nous avons défini le phénomène de récupérer les idées minoritaires n'a donc pas pour effet que l'on approuve plus les minorités elles-mêmes par la suite. C'est ce que confirme un autre résultat, obtenu en distinguant les réponses des sujets s'étant eux-mêmes, sur une question ad hoc, classés comme étant de gauche (n=444) ou de droite (n=462), et que révèle la figure 2.

On constate que les sujets se déclarant de gauche ou de droite ne se différencient pas en termes des contenus idéologiques mis à leur disposition, mais par les groupes d'identification qu'ils privilégient. C'est bien ce qu'indique le fait que les noyaux normatifs sont attestés autant par la droite (m=7,19) que par la gauche (7,22), alors que des différenciations apparaissent dès lors qu'est explicitée l'identité minoritaire ou groupusculaire des entités sociales les supportant activement ("principes minoritaires", droite: m=6,03; gauches: m=6,25  $p < .15$ ; "minorités", droite: m=5,33; gauche: m=5,70  $p < .01$ ). Les sujets de gauche et de droite ne diffèrent pas ici en termes de contenus idéologiques mais en termes de leur définition sociale. On perpétuerait ainsi des différenciels qui ne sont pas fondés sur un

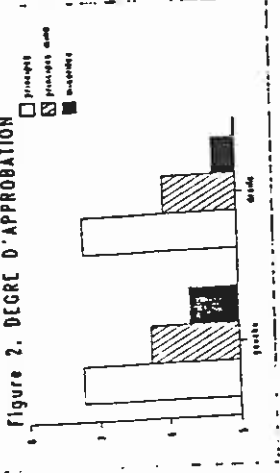


Figure 2. DEGRE D'APPROBATION

contenu normatif. On peut affabuler un peu: Il existerait une asymétrie dans les rapports gauche-droite, dont la distinction, si elle tient encore, est de plus en plus discutée: le problème de la droite serait celui de récupérer les idées minoritaires, et le problème de la gauche celui de "récupérer" des identités majoritaires. C'est la droite qui guiderait les identifications, et qui tiendrait les rênes du processus de comparaison sociale. La gauche guiderait la confrontation des idées, et serait partiellement maîtresse ou instigatrice du processus de validation. Il est vrai que les majorités ont largement la capacité d'orienter les identifications, et de susciter les conflits d'identification dont pâtissent les minoritaires, et les minorités celle d'amener à la validation, et d'imposer la mise en marche du processus d'innovation, ce qui ne signifie pas que les minorités aient droit au claquage quant au "produit fini" de l'innovation. Mais est-il bien vrai que nul n'est prophète en son pays?

Références: Moscovici S., Lago E., Nafrachoux M. Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task; *Sociometry*, 1969, 32, 365-379.  
 Moscovici S. et Mugny G. *Psychologie de la contestation*. Cousset, Delval, 1987.  
 Mugny G. et Pérez-J.A. Le droit et la raison. Cousset, Delval, 1986.

Pérez, J.A. (1989). El fenómeno de la distintividad categorial: "Raíz individual o categorial?" *Revista de Psicología Social*, 4, 2, 218-224.

JUAN ANTONIO PÉREZ  
*Universidad de Valencia*

Estos comentarios sobre el trabajo de Taylor et al. (1978) los voy a dividir en dos partes. En la primera presentaré una reflexión de orden más metodológico, centrada en la comparación de los errores/aciertos intracategoriales e intercategoriales. En la segunda me centraré en algunas consecuencias teóricas de los resultados relacionados con el número de miembros que componen una categoría social y sus efectos sobre la activación de un proceso de categorización y por lo tanto sobre la asignación de atributos (estereotipados o no) que definen esa categoría.

**LA ENTIDAD CATEGORIAL:  
¿UNIDAD DE ANALISIS O SUMA DE INDIVIDUOS?**

Uno de los aspectos que llama la atención del paradigma experimental «quien dijo qué» elaborado para estudiar los efectos de la categorización sobre el tratamiento cognitivo de la información proveniente de diversos individuos, es el razonamiento probabilístico al que se suele recurrir para comparar los errores intracategoriales (a partir de ahora los referiremos por *intra*) con los errores intercategoriales (a partir de ahora *inter*). Para analizar este aspecto veamos en primer lugar las características que más nos interesan resaltar aquí de este paradigma.

Como es conocido, en este paradigma los sujetos escuchan una grabación de una discusión de un grupo y al mismo tiempo se les proyecta en forma de diapositiva una fotografía de la persona que está hablando. Este grupo está compuesto de 3 individuos de raza negra y 3 de raza blanca (experimento 1) o de 3 hombres y 3 mujeres (experimento 2). El número de sugerencias hechas por cada miembro del grupo es de 6 (lo que hace un total de 36 afirmaciones) en el primer experimento. En el segundo estudio se varía experimentalmente este número y en unas condiciones cada miembro del grupo-discusión sólo hace 5 afirmaciones (lo que hace un total de 30 afirmaciones), mientras que, en otras condiciones independientes, cada miembro hace 3 afirmaciones (lo que hace un total de 15 afirmaciones). En ninguno de estos dos experimentos el contenido del tema de la discusión del grupo guarda relación con la raza, o con el sexo: en el experimento 1 el grupo discute sobre una campaña de publicidad para una película y en el experimento 2 el grupo discute sobre formas de incrementar la participación en las votaciones electorales. Es decir, no se establece una relación entre el contenido de la discusión y la clasificación étnica o sexual de los miembros del grupo-discusión; incluso se controla experimentalmente tal independencia.

Una vez concluida la audición de la grabación se presenta a los sujetos una lista que contiene el conjunto de las afirmaciones hechas por el grupo-discusión y las seis fotografías de los miembros de éste. La tarea de los su-

jetos consiste en recordar qué miembro pronunció cada una de las afirmaciones. Para el análisis de los resultados el razonamiento seguido por Taylor et al. es el siguiente (pág. 782): dado que hay seis miembros que forman el grupo (que se compone de dos categorías, comprendiendo a su vez cada una de ellas tres miembros), una respuesta cualquiera puede ser asignada correctamente al miembro que la ha defendido, incorrectamente asignada a los dos otros miembros de su propia categoría o a uno de los tres miembros de la otra categoría. Es decir, según los autores una respuesta sólo puede ser confundida con dos miembros de la propia categoría, pero con tres miembros de la otra categoría. Por lo tanto, según los autores, al azar el número de errores *inter* será superior en 1/3 al número de errores *intra* (véase una ilustración de este razonamiento en la figura 1). De este modo, los autores comparan los errores *intra* sólo con 2/3 de los errores *inter*. El resultado es que los sujetos cometen más errores *intra* que *inter*. El razonamiento del experimento 2 es idéntico, excepto que, en lugar de la raza, se utiliza el sexo como categorización.

FIGURA 1

Una ilustración del razonamiento de Taylor y cols. con seis respuestas dadas al azar, en el que la respuesta correcta se encuentra en el miembro de raza negra número 1. Se puede observar que hay 2 errores *intra* (E-intra) y 3 errores *inter* (E-inter). Es decir, siempre nos encontramos con 1/3 más de errores *inter* que *intra*.

Negro 1	Negro 2	Negro 3	Blanco 1	Blanco 2	Blanco 3
Correcta	E-intra	E-intra	E-inter	E-inter	E-inter

Muy probablemente ese razonamiento sea válido a nivel probabilístico. Pero nuestra pregunta es la siguiente, ¿lo es de igual modo a nivel psicológico? Más adelante, al final de la presentación de los resultados del experimento 1, los autores nos dicen que el nivel de recuerdo manifestado por los sujetos fue muy pobre, dado que los sujetos cometieron en total una media de 25,40 errores sobre las 36 proposiciones; y añaden que respondiendo al azar el número de errores hubiera sido 30.

Si partimos de este último criterio de respuestas al azar, ¿cuál es el número de respuestas erróneas y acertadas a nivel *intra* e *inter* que nos podemos esperar y cuál ha sido el realmente observado? En los cuadros 1, 2 y 3 figuran los resultados correspondientes a los dos primeros experimentos de Taylor et al. (1978).

TABLA 1

Total de respuestas correctas y erróneas *inter* e *intra* categoriales que se pueden esperar al azar con las 36 afirmaciones del experimento 1 de Taylor y cols. (1978). Entre paréntesis figuran las respuestas observadas, calculadas a partir de la tabla 1, pag. 782

	Correctas	Erróneas
Respuestas <i>inter</i>	18 (23,01)	18 (13,00)
Respuestas <i>intra</i>	6 (10,69)	12 (12,32)

únicamente los errores *intra* con 2/3 de los errores *inter*, sin tener al mismo tiempo en cuenta que si sólo se pueden cometer errores (y aciertos) *intra* cuando se ha dado correctamente con la categoría? ¿Se puede realmente decir que se cometen más errores *intra* que *inter* cuando al mismo tiempo sabemos que con respecto a lo que cabía esperarse al azar a los dos niveles se encuentran un número de aciertos similares? En resumidas cuentas, ¿se puede decir que se memoriza mejor la categoría que el individuo?

Veamos todavía otra forma de enfocar el problema. Podemos tratar lo *intra* y lo *inter* en una sola dimensión en función del número de individuos presentes (caso de Taylor *et al.*). Pero también podemos tratar los errores *inter* en función del número de categorías, independientemente del número de individuos que componen cada categoría. En el primer caso, como ya lo hemos mencionado, frente a 3 errores *inter*, sólo se tendrían 2 *intra* posibles. En el segundo caso, frente a 1 error *inter* se tendrían 2 *intra* posibles. Después de todo, lo que se está sugiriendo en el primer caso es que al azar es más fácil cometer errores en la categoría en la que no se encuentra la respuesta verdadera que en la categoría en la que se encuentra la respuesta verdadera. En el segundo caso se está sugiriendo que los errores *inter* son independientes de los miembros que componen la categoría y que cuando el sujeto comete un error de categoría no se cuenta como 3 errores de categoría sino como 1.

Es decir, lo que estamos apuntando es que se puede tratar la dimensión *intra* e *inter* de modo ortogonal y que si la primera está en función del número de individuos que componen la categoría, sin embargo, esta última es independiente de ello. En efecto, no todo error *intra* es un error *inter*. Y viceversa: no todo acierto *inter* implica un acierto *intra*. ¿Qué significa esto? Que acertar en la dimensión *intra* que contiene tres modalidades (individuos) es más difícil (y por lo tanto se cometerán más errores) que acertar en la dimensión *inter* que sólo tiene dos modalidades —categorías— (y por lo tanto se cometerán menos errores). Cuando Taylor *et al.* nos dice que el número de errores *inter* al azar será mayor que el número de errores *intra*, tienen razón si consideramos *intra* e *inter* en una sola dimensión, sólo en función del número de individuos. Pero si tratamos las dos dimensiones *intra* e *inter* como ortogonales, una en función del número de individuos y otra en función del número de categorías (independientemente del número de individuos), entonces es en *intra* donde se cometerán al azar más errores. En este caso la corrección no habría que aplicársela a los errores *inter*, como hacen Taylor *et al.*, sino a los errores *intra*. ¡Dejamos al lector que deduzca el resultado que ello daría!

¿Cuál de los dos tipos de análisis es más legítimo? Quizá es difícil proponer una respuesta definitiva. Lo que sí está claro es que adoptando uno u otro método de análisis no llegamos a los mismos resultados. En última instancia, para hacer equivalentes, al menos sobre alguna dimensión psicológica, tales comparaciones *intra* versus *inter* necesitaríamos disponer de tantas categorías distintas como individuos que componen una de las categorías.

De hecho uno de los resultados (o su ausencia, para ser más precisos) que más choca en los tres experimentos presentados por Taylor *et al.* es la ausencia de una interacción entre la categoría de pertenencia de los propios sujetos (sólo de raza blanca en el experimento 1; hombres y mujeres en los

TABLA II

Total de respuestas correctas y erróneas *inter* e *intra* categoriales que se pueden esperar al azar con las 10 afirmaciones del experimento 2 de Taylor y cols. (1978). Entre paréntesis figuran las respuestas observadas, calculadas a partir de la tabla II, pag. 78

	Correctas	Erróneas
Respuestas <i>inter</i>	15 (22,52)	15 (8,23)
Respuestas <i>intra</i>	5 (13,45)	10 (9,08)

TABLA III

Total de respuestas correctas y erróneas *inter* e *intra* categoriales que se pueden esperar al azar con las 18 afirmaciones del experimento 2 de Taylor y cols. (1978). Entre paréntesis figuran las respuestas observadas, calculadas a partir de la tabla II, pag. 78

	Correctas	Erróneas
Respuestas <i>inter</i>	9 (12,85)	9 (5,16)
Respuestas <i>intra</i>	3 (7,12)	6 (5,73)

Centraremos nuestro razonamiento únicamente en el cuadro 1, puesto que el razonamiento para el cuadro 2 y 3 sería idéntico. ¿Qué observamos en ese cuadro 1? En primer lugar podemos decir que respondiendo al azar el número de aciertos *intra* sería de 6 sobre los 36 ítems. Los aciertos *intra* realmente observados son 10,69, lo que indica que los sujetos han acertado aproximadamente una media de 4,69 respuestas más de los que cabía esperarse al azar. Sin embargo, de los 12 errores *intra* esperados al azar los sujetos han cometido 12,32. Es decir, los sujetos cometen como se esperaba al azar los errores *intra* y al mismo tiempo aciertan «más» respuestas *intra* que las que cabía esperarse al azar. Si ahora nos centramos en las respuestas *inter*, tenemos que al azar sobre los 36 ítems sería posible acertar 18 veces la categoría de pertenencia de la proposición y equivocarse otras 18. Lo que realmente se ha observado es que los sujetos aciertan en 23,01 casos la categoría y por lo tanto se equivocan en 13 casos. Es decir, los sujetos han acertado aproximadamente 5 respuestas de la categoría más de lo que cabía esperarse al azar y, complementariamente, se han equivocado en 5 respuestas menos de lo que cabía esperarse al azar. Un detalle que es conveniente tener presente es que tanto los errores como los aciertos *intra* son siempre aciertos *inter* (por esta razón también podríamos realizar los cálculos basándonos en probabilidades condicionales, lo que corregiría el dato curioso de que los sujetos aciertan dentro de la categoría más de lo esperado al azar, pero que al mismo tiempo cometen tantos errores también *intra* como los esperados al azar; pero para recurrir a las probabilidades condicionales necesitaríamos antes hacer la hipótesis de que el sujeto observa prioritariamente la categoría y sólo después el individuo que la compone...).

La pregunta que nos hacemos es la siguiente: ¿es satisfactorio comparar

dos restantes experimentos) y la atención y discriminación prestada a los miembros de una categoría dada. Además de las interpretaciones apuntadas por los autores, en términos de la poca «utilidad» que tendría en esa situación dada discriminar cognitivamente más dentro del propio grupo que del otro grupo, o de la «alta familiaridad» que tendrían esos estudiantes de Harvard con las distintas razas, se podría sugerir también que la raza y el sexo no fueron en todos los casos utilizadas como métodos de categorización para organizar la información de los miembros de los grupos (como lo pretende la hipótesis 1). Por supuesto, con esto no queremos decir que la raza y el sexo no sean criterios de pertenencias categoriales. Simplemente, que muy probablemente el tipo de tarea solicitada a los sujetos centra la atención sobre individuo-información, más que sobre la categoría-información (el procedimiento experimental mismo deja también inferir esta posibilidad).

#### LA RELACION INVERSA ENTRE LA FRECUENCIA NUMERICA Y LA RESULTACION NORMATIVA: HACIA UNA NUEVA HIPOTESIS

Partiendo del párrafo anterior se podría llegar a pensar que percibimos los objetos como percibimos las personas. Aunque ésta es una afirmación que a veces se suele encontrar en los estudios sobre la percepción social (cf. Pérez, en prensa), no obstante, es evidente que, cuando percibimos personas, «automáticamente» mantenemos con lo percibido una pertenencia categorial común, o bien una pertenencia categorial diferente. Es decir, mientras que los objetos podrían ser percibidos sin referencia a uno mismo, las personas no (Robart, Dawes y Park, 1984). Pero también es cierto que la percepción de una persona o un grupo se hace con respecto a otras personas o grupos presentes en la situación social.

Una de las hipótesis más interesantes del trabajo de Taylor *et al.* es que existe una relación inversa entre la atención y la discriminación dirigida a los miembros de un subgrupo y el número de miembros que componen ese subgrupo. (La imputación de los atributos estereotipados a un miembro de un subgrupo dado también tiende a adoptar esa relación inversa). Esta hipótesis es puesta a prueba en el experimento 3. Y es también, en parte, la verificación de esta hipótesis la que nos lleva a pensar que en los dos primeros experimentos la categorización no resaltó como lo pretenden los autores. Pero veamos nuestro razonamiento.

En primer lugar, de la forma como Taylor *et al.* enfocan esta hipótesis de la distintividad relativa parece remitir a un aspecto a nivel teórico —e incluso operacional— y a otro distinto cuando analizan los resultados (en general sólo recurren al análisis de tendencias y...¿sólo «aparece» una tendencia lineal?). Según el primer aspecto, uno se espera que la atención y discriminación prestada a los miembros de un subgrupo dependa de la proporción entre los miembros de ese subgrupo y el número de miembros total que hay en la situación considerada (similar a la fórmula propuesta por la teoría de la autoatención de Mullen; véase por ejemplo su trabajo de 1983). Pero cuando Taylor *et al.* nos presentan el análisis y la discusión de los resultados del tercer experimento, uno advierte que lo único que cuenta es el número de miembros que componen un subgrupo dado, «independen-

dientemente» (entre comillas, porque a nivel operacional no lo es) de los miembros del otro subgrupo.

A primera vista, los resultados que se desprenderían de un punto de partida u otro parecen ser los mismos, pero sólo a primera vista, porque en la primera formulación, como vamos a ver, covarían dos aspectos. En efecto, ninguna de esas dos formulaciones puede dar cuenta de todo un conjunto de resultados que se pueden constatar en los cuadros 4 y 5 del informe experimental de Taylor *et al.* y que, desde nuestra interpretación, no se adaptarían a una tendencia lineal. Si comparamos las medias de las condiciones 2-4, 3-3 y 4-2, encontramos que sobre las medias de los 13 ítems que se nos dan, en 11 casos para los sujetos de sexo masculino y en 12 para los de sexo femenino, las puntuaciones no parecen adecuarse con esa tendencia lineal (aunque también es cierto, no podemos saber si las diferencias entre esas tres condiciones son significativas, de aquí el carácter hipotético del razonamiento que presentaremos a continuación; ¡que Dios nos perdone!). Concretamente, según las medias, se tiende a observar que en esos casos, en la condición 3-3 se daría menos discriminación que en cualquiera de las otras dos condiciones en las que nos centramos (2-4 ó 4-2; ¡pero véase también con respecto a las restantes condiciones!).

¿Qué queremos decir con todo esto? En primer lugar, que detrás del número de miembros que componen un subgrupo, se encuentra también la importancia de los miembros que componen el otro subgrupo. Y, en segundo lugar, que detrás de las proporciones intercategoriales (número de miembros de una categoría dada, dividido por el número total de miembros de la situación), se encuentra el «desequilibrio» —per se de las categorías, es decir, que, independientemente de otros aspectos, sencillamente no contienen un número igual de miembros. Sólo en la categoría 3-3 se daría ese auténtico «equilibrio» intercategorial. Pero en esta condición es donde menos parece que se presta atención y discriminación a los miembros de cada subgrupo, menos que cuando este subgrupo está compuesto de 2 miembros (versus 4 en el otro subgrupo) o de 4 miembros (versus 2 en el otro). Si ahora recordamos que en los experimentos 1 y 2 los miembros que componían cada uno de los subgrupos eran 3 y 3, ¿no encontramos aquí otra razón para pensar que en esos dos primeros experimentos probablemente no resaltó la raza y sexo como criterios categoriales para organizar la información tanto como pretenden decirnos Taylor *et al.*?

En conclusión, somos conscientes del carácter hipotético de todo nuestro razonamiento sobre el trabajo de Taylor *et al.* que hemos presentado en estas líneas. Pero todo un conjunto de indicios, que se difuminan a través de los tres experimentos, nos llevan a formular como conclusión de este breve comentario la siguiente hipótesis: se ocurrirá a determinadas categorizaciones (o a unas categorizaciones y no a otras) para «procesar» y «organizar» la información y el comportamiento de los miembros de una situación social, cuando con tales categorizaciones se logre establecer una asimetría (cognitiva y social) en el número de miembros (quizá también diferencias de valor) que se incluyan en una y otra categoría en función del criterio de diferenciación intercategorial que se utilice, y no cuando tal criterio categorial reparta en «partes» iguales (en diferencias de valor iguales) los miembros de una situación social dada. Sólo futuros trabajos nos dirán en qué medida ésta es una pista para enfocar la activación de un proceso de categorización.

## Referencias

- MULLIFF, B., Operationalizing the effect of the group on the individual: a self-attention perspective. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1983, 19, 295-322.
- PÉREZ, J. A., Percepción y categorización del contexto social. En J. L. Pinillos y J. Mayor (Eds.), *Tratado de psicología general*. Tomo VI; J. Seoane y A. Rodríguez (Asesores), *Actitudes, creencias y valores*. Madrid: Alhambra (1988, en prensa).
- ROTHBART, M., Dawes, R., y Park, B., Stereotyping and sampling biases in intergroup perception. In J.R. Fiske (Ed.), *Attitudinal Judgment*. Nueva York: Springer-Verlag, 1984.
- TAYLOR, S. E., Fiske, S. T., Etcolf, N. L. y Ruderman, A. J., Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1978, 36, 778-793.

## COMENTARIO

ARMANDO RODRÍGUEZ

*Universidad de La Laguna*

A primera vista, el artículo de Taylor y cols., parece un trabajo muy riguroso cuyo propósito no anda lejos de esa síntesis ingeniosa entre la psicología social y la psicología cognitiva que algunos deseamos. Desgraciadamente, el resultado no ha podido ser peor. La riqueza teórica generada por Tajfel queda totalmente desvirtuada, y la precisión conceptual de la psicología cognitiva brilla por su ausencia.

No me parece oportuno dedicar este espacio a comentar algunos aspectos puntuales de la instrumentación experimental, que por cierto son abundantes y discutibles (como por ejemplo emplear como variable dependiente el error de los juicios, suponer que la memoria de frases es equivalente a la memoria visual, operativizar ingenuamente la sobrecarga cognitiva como saturación, etc.) ni tampoco a criticar la ausencia de articulación teórica entre los tres experimentos. En aras de la brevedad, me ceñiré exclusivamente a dos cuestiones que a mi juicio constituyen el principal punto débil de esa investigación. La primera concierne al propio concepto de categoría sobre el que descansan los tres experimentos. La segunda al olvido sistemático del impacto que tiene el sistema de creencias en el proceso de categorización.

De la forma en que se operacionaliza para su manipulación experimental, deduzco que la concepción de categoría que subyace es la de conjuntos bien definidos de elementos que comparten, a primera vista, una misma cualidad sobresaliente (color de la piel, sexo). Esto es, fenómenos discretos, inequívocos muy en la línea de los viejos trabajos sobre formación de conceptos de Hull.

La lógica de esta orientación es muy sencilla. Segmentado el mundo en función de regularidades tan compactas, el proceso inductivo de la categorización (agrupar los elementos bajo una misma etiqueta) se convierte en una estrategia estrictamente perceptiva, y el proceso deductivo (inferir y generalizar atributos a todos los miembros) en una sencilla actividad de cálculo correlacional.

Afortunadamente estas concepciones formalistas sobre las categorías han decaído desde que Rosch apoyándose en las nociones de Wittgenstein sobre los conceptos expuso varios principios que modificaron la tradición existente. De ellos sólo mencionaré dos de gran interés aquí:

— Las categorías no son construcciones cerradas con límites bien definidos.

— Los elementos que se incluyen en una categoría no son equivalentes, ni comparten los mismos atributos sino que se ordenan de mayor a menor tipicidad actuando los más típicos como referentes de esa categoría.

Hay, por tanto, en el proceso de categorización un amplio margen de decisión humana que a mi juicio pasa desapercibido para las autoras. Ni el



**Annexe 3** Liste des valeurs professionnelles choisies à un taux supérieur à 75% (échantillons N = 519) \*

Items (sometimes in slightly abbreviated form)	Ratios in percent
- Travailler dans un domaine qui m'intéresse	90,8
- Avoir de bons rapports avec mes compagnons de travail	91,5
- Avoir une activité variée	91,3
- Utiliser pleinement mes aptitudes	79,0
- Avoir des rapports de confiance réciproques et non autoritaires	78,4
- Me développer et m'épanouir	77,5
- Pouvoir organiser librement mon emploi du temps	75,7
- Avoir la possibilité de voyager	75,5
* Extrait d'un inventaire de 40 items basé sur le MIQ (Gay, Weiss, et al.) et sur le WVI (Super), d'après Dupont, Lerusche, et al. (1981-1982).	

**Annexe 4** Career-counseling programs for adults (Zunker, 1986)

"Career-counseling programs for adults in career transition have many elements in common with programs designed for initial career choice. However, there are enough different and distinct factors involved in career transition to merit the development of specific programs for adults considering career change. Of major consideration are the individual adult experiences associated with work, leisure, family, and individualized life-style. Life's experiences provide both the counselor and the individual with a rich source of information from which to launch a career exploration. Identifying developed skills, interests, work experiences, and reformulated goals are examples of program strategies for the adult in career transition".

**Annexe 5** Basic dimensions of vocational maturity in mid-career (Super, 1977)

"The first dimension, *planfulness* or *time perspective*, focuses upon the awareness of life stages and tasks. The second dimension, *exploration*, considers the tasks of exploring both goals and job for an eventual established position. *Information*, the third dimension, focuses upon tasks dealing with the proper use of occupational sources, options and outcome probabilities. The fourth dimension, *decision making*, considers skills, principles, and practices in decision making. The final dimension, *reality orientation*, considers the vocationally mature adult as having acquired self-knowledge, consistency, and stabilization in occupational preferences, choices, and work experiences".

**Annexe 6** Career counseling : an approach in the form of a step-by-step process

(Yost & Corbishley, 1987)

- 1) Assessing client needs and establishing counseling goals
- 2) Assessing the principal components of client's personality (abilities, interests, motivation, values, etc.)
- 3) Promoting client self-understanding
- 4) Developing appropriate career alternatives
- 5) Helping client choose among career alternatives
- 6) Overcoming roadblocks and solving problems
- 7) Making plans
- 8) Beginning the job search
- 9) Preparing for job interviews.

Adresse de l'auteur  
 Prof. Dr. Jean-Eliezer Dupont, Université de Lausanne, Institut de Psychologie Appliquée, BFSH 2,  
 -Inv. 1015 Lausanne, Tél. 021/ 692 46 84

**Les routes de la persuasion : vers une intégration théorique**

Gabriel Mugny, Juan A. Pérez

Les processus d'influence sont au coeur de la quasi totalité des communications sociales, qu'elles soient interindividuelles et informelles, ou davantage formalisées, comme dans le cadre d'institutions. Classiquement, on a pensé que la communication persuasive est efficace dans la mesure où le message est associé à une source disposant d'accréditations psychosociales, c'est-à-dire lorsqu'elle est attractive, crédible, experte, majoritaire, ou qu'elle dispose d'un pouvoir légitime. Les travaux sur l'influence minoritaire développés depuis la fin des années 60 ont remis en question cette logique univoque de l'influence, en montrant que des sources dénuées de pouvoir, à faible attraction, ou dénuées de crédibilité, ont aussi un impact social, qui prend la forme d'une conversion (influence manifeste nulle mais influence latente positive). Le présent programme international de recherches, soutenu par le subside n° 11.27676.89 du F.N.R.S. aux deux auteurs et en collaboration avec le professeur S. Papastamou de l'Université d'Athènes, tient pour acquis qu'existent en réalité plusieurs voies de la persuasion, l'une "majoritaire", l'autre "minoritaire", et vise à déterminer les champs d'actions où elles s'actualisent le plus probablement, ainsi que les mécanismes psychosociaux spécifiques qui en rendent compte.

**Les voies du changement**

Pour les uns (1), les changements d'opinion ou d'attitude issus d'une situation d'influence ou de persuasion sont la conséquence d'un traitement du message plus central et systématique de l'information, ou au contraire plus périphérique, supposant l'usage d'heuristiques simplifiées. Du point de vue de l'influence minoritaire (2), cette dualité oppose deux modes de fonctionnement cognitif (3): une forme de pensée convergente fondée sur un processus de comparaison sociale, centrée sur des aspects essentiellement relationnels et inductrice d'un suivisme (ou complaisance) davantage typique des sources majoritaires; et une pensée plus divergente et créative, reposant sur un processus de validation qui suppose une

centration sur les contenus et induit une "conversion" (influence latente positive en dépit d'une influence manifeste nulle ou négative) qui est généralement le fait des minorités. Prédomine donc l'idée qu'un traitement "rationnel" du message persuasif induit un changement plus profond et durable, et qu'un traitement reposant sur une activité plus superficielle attachée à des indices marginaux relativement au contenu (en particulier les caractéristiques de la source) n'induirait que des changements superficiels proches de la simple complaisance, peu prédictibles de nouveaux systèmes d'attitude ou de comportement. Cette opposition revient en réalité à restreindre les effets possibles de la comparaison sociale à un simple processus imitatif ou d'apprentis-

sage social. Dans le prolongement de notre théorie de l'influence sociale (4; cf aussi le B.S.P n( 7, 1986), nous défendons au contraire l'idée qu'il faut considérer *vis-à-vis* une forme ou une autre de *constructivisme* peut aussi prendre place face à une source majoritaire, intragroupe ou crédible, disposant d'un contrôle normatif ou de la légitimité d'un savoir.

#### Changer via la comparaison: extensions

Diverses dynamiques de changement dépendent de la relation établie entre les caractéristiques de la source et celles de la cible. Deux approches complémentaires sont à ce propos à distinguer. La première concerne la mise en rapport des identités sociales de la source et de la cible. L'influence repose de ce point de vue sur le mécanisme de l'identification de la cible à la définition sociale et catégorielle de la source, et prend la forme de l'établissement ou du rétablissement d'un consensus majoritaire ou intragroupe. Par la nature du mécanisme engagé, l'influence serait limitée aux situations de forte saillance de l'identification au groupe ou à la catégorie de référence.

En particulier, lorsque l'identité commune avec une source intragroupe et la nécessité d'atteindre un consensus garant de la "validité sociale" sont très contraignantes (du fait d'une identité incertaine de la cible, de la perméabilité des frontières, etc.), on peut s'attendre à un effet de "paralyse intragroupe" se traduisant par une limitation de l'influence à un niveau manifeste. De la même manière que face à une minorité intragroupe la cible peut être obnubilée par la nécessité d'affirmer une distanciation, de même elle peut être entièrement préoccupée par la seule affirmation de sa conformité à la majorité intragroupe. Du point de vue de

la légitimité du savoir qu'elle transmet. Si cela est souvent vrai, il s'agit cependant de considérer aussi l'envers de la médaille: le caractère dominant de telles sources pourrait avoir pour autre effet d'engager les cibles dans un mode de fonctionnement cognitif de nature convergente (3) où prime une comparaison sociale devant nécessairement déboucher sur une conformité, de la même manière que pour un intragroupe contraignant. Toute "vraie" influence est-elle alors exclue? Dans notre idée, il est évident que la réponse est négative, à des conditions que l'on tentera de définir.

#### La validation comme processus de décentration

Dans la double perspective précédente, les dynamiques de l'influence ne sont pas fonction d'un réel débat normatif, relatif à des contenus contradictoires ou incompatibles, mais de la seule pression normative ou informationnelle de la source. D'autres dynamiques de changement trouvent par contre leur origine dans la validation, conçue comme un processus sociocognitif de création de nouvelles définitions de la réalité. Ces transformations reposent sur un travail d'élaboration psychosociale de nouveaux systèmes de réponses à partir d'éléments contradictoires de l'opposition normative entre cibles et sources. Ce travail signifie une *décentration* (notion proche de celle développée en psychologie sociale génétique) des normes dominantes, par laquelle sont élaborés les termes de l'opposition normative, et suppose un élargissement ou une extension des points d'ancrage susceptibles d'organiser les perceptions, les attitudes et les comportements.

On doit supposer diverses phases dans ce processus. Lors de la phase d'émergence de la divergence des points de vue de la

source et de la cible, l'ancrage est forcément *majocentrique*: seul le point de vue majoritaire ou intragroupe est chargé de sens et approuvé sans réserve, toute dissidence étant rejetée à titre de "mere deviance". Une source majoritaire est alors suivie, une source minoritaire non. Une phase ultérieure voit par contre s'initier le processus de décentration vers le point de vue opposé de la source, c'est-à-dire l'élaboration de celui-ci comme une alternative à laquelle se confronter non pas quant à son pouvoir normatif, mais quant à la validité possible des contenus qu'elle avance. Face à une majorité, la décentration exclusive sur une relation uniformisante pourrait céder la place à une focalisation sur les contenus objets de divergence. Face à la minorité, de *majocentrique* l'ancrage devient aussi *minocentrique*. Dans tous les cas, la conséquence serait une ambivalence (6): à la désapprobation manifeste de la minorité s'ajoute une validation des principes organisateurs, aboutissant à un effet latent, sous forme de changement indirect d'attitude ou de comportement; à l'approbation manifeste de la majorité succéderait le doute quant à la validité même des réponses, dont le poids normatif passe au second plan, l'influence ne se limitant plus au seul niveau manifeste. Le mécanisme déclencheur de la décentration serait le *conflit*, dans son acceptation de confrontation sociale, et il serait principalement la conséquence des styles de comportement (7) et de sources hautement conflictuelles (les majorités le sont aussi); l'hypothèse reste que la décentration est d'autant plus probable que le conflit est interpellateur. Si le changement nécessite une forte opposition normative lors de laquelle le point de vue d'autrui est construit comme alternative plausible, il ne suppose en rien une forme ou une autre de *autylisme* (à ce st...



improbable pour les minorités). Puisque les effets d'influence sont la résultante de résistances au niveau des contenus alternatifs, ils devraient s'observer d'autant plus que le sujet résiste: on s'attend donc, contrairement au sens commun, à ce que l'influence s'accroisse lorsque s'amplifie la contre-argumentation, comme si le sujet-cible ressentait alors davantage, à force de contre-argumenter, une sorte d'effondrement sociocognitif, de remise en question de ses positions initiales jusqu'à le tenues pour correctes ou évidentes.

En fait, pour que ce nouveau point de vue soit intégré, d'une manière ou d'une autre, au système d'attitudes et de comportements, il faut que le conflit soit "intériorisé", et qu'il y ait constructivisme sociocognitif. C'est l'une des raisons pour lesquelles l'influence, en particulier sous forme de conversion, "prend du temps", et ne s'exprime parfois qu'indirectement ou en différé, en un effet de cryptomnésie sociale (cf le B.S.P. n° 7, 1989). Une telle intégration implique que les termes du débat social soient reconstruits mentalement (là est l'intériorisation du conflit) comme les éléments constitutifs d'un *leitème*.

L'interprétation des termes du débat peut cependant différer. Elle peut s'inspirer de diverses "heuristiques", c'est-à-dire s'appuyer sur des éléments sociocognitifs indépendants des éléments constitutifs du dilemme potentiel (p.ex. la loi des grands nombres). La possibilité de changement réel diminuerait alors parce que le sujet échapperait en fait au dilemme, le contournant sans réanalyser l'opposition normative en jeu. Existerait ainsi un effet paradoxal de la *crédibilité*, complémentaire de celui du déni (8), à savoir que les sources crédibles peuvent parfois voir leur message admis sans réflexion particulière,

au nom de la simple légitimité d'un discours dont l'impact social n'est alors que superficiel.

Pour que le dilemme soit traité comme tel, la pression normative par ailleurs indispensable à l'émergence du processus de décentration devrait néanmoins simultanément restituer à la cible son statut de sujet, et la rendre "seule responsable" de la résolution du dilemme, une fois celui-ci déterminé, un peu à la manière d'une soumission librement consentie (7). La cible pourrait alors confronter plus exhaustivement les termes du dilemme, et définir une solution d'intégration, pouvant à l'occasion se traduire par un changement de l'attitude ou du comportement initial. Cette forme de résolution consiste en une assimilation involontaire mais obligée de l'argumentation de la source à celle des cibles elles-mêmes. C'est cette assimilation, avec les "accommodations" qu'elle implique, qui induirait une redéfinition des positions jusque-là tenues par la cible, en une sorte d'auto-conversion... générée socialement.

### Comparaison et validation: rôle du conflit et de l'in(ter)dépendance

D'autres hypothèses générales peuvent encore être avancées afin d'articuler ces dynamiques complexes et à première vue contradictoires. La première est qu'au-delà et en deçà de certains seuils, lorsque prédomine la voie de la validation, l'influence serait directement proportionnelle au conflit, donc à l'avantage de sources particulièrement susceptibles de centrer le conflit au niveau du contenu normatif (minorités, hors-groupes, etc.). Par contre, lorsque prédomine la voie de la comparaison sociale, l'influence serait inversement proportionnelle au conflit (du moins au-delà et en deçà de certains seuils), donc à l'avantage de sources (mejo-

rité, intragroupe, experts, etc.) bénéficiant de quelque contrôle normatif "légitime". Cela dépendra en outre des modalités de la confrontation ciblesource, celle-ci pouvant être soit *interdépendante* (la valeur symbolique attribuée à l'un des termes de la comparaison est forcément retranchée de celle attribuée à l'autre), soit *indépendante* (les valeurs ne sont plus nécessairement négativement corrélées). L'indépendance des jugements bénéficierait davantage aux sources "minorisées", puisqu'elle introduit un processus "minorocentré" élargissant les points de vue normatifs considérés. Par contre, l'indépendance bénéficierait davantage aux sources dominantes (8), puisque le processus est alors "majorocentrique", et revient à rendre prédominant un seul et unique point de vue, qui ne peut être que celui d'une source de statut supérieur ou dominant.

A considérer la problématique des niveaux d'influence, l'interdépendance des jugements devrait favoriser des dynamiques d'influence à divers niveaux plus convergentes, puisque la validation n'est alors pas dissociée des jugements liés à la comparaison. En revanche l'indépendance induirait des dynamiques directes et indirectes plus divergentes, puisqu'elles permettrait que les cibles dissocient ces deux processus. Ce serait en réalité cette indépendance, dont on sait qu'elle favorise l'influence minoritaire indirecte (en dépit d'une influence directe nulle), qui contrecarrerait celle d'une source majoritaire ou crédible, les cibles n'étant alors tenues (psychologiquement s'entend) à ne se conformer que quant à la dimension majorocentrique. Autrement dit, elle aurait pour effet complémentaire de restreindre l'influence des entités dominantes à un simple suivisme, du fait même que les jugements quant au contenu peuvent être

dissociés des jugements issus de la comparaison sociale. Par contre, puisque l'interdépendance induirait un processus convergent, on pourrait s'attendre à ce que, si elle se traduit par un rejet global pour une source minoritaire (cas de l'indissociation), elle induise au contraire une influence directe et indirecte pour une source de type majoritaire ou crédible.

### La conversion majoritaire: quelques jalons

Nous nous trouvons cependant là devant un problème théorique particulièrement compliqué, si l'on considère les échecs classiques à observer un effet latent de sources majoritaires. Une solution revient à considérer que les effets de "mere compliance" ne constitueraient pas une caractéristique générique des majorités (en particulier), mais seraient en fait dûs à une représentation plus générale du savoir induite par la mise en situation expérimentale typique de ce genre de paradigme. En général, les cibles concentreraient leurs efforts sur la seule résolution du désaccord explicite, en admettant que la définition même de l'objet ou des termes du débat normatif n'est pas en jeu, parce que rien ne leur permettrait d'activer une représentation du rapport d'influence où existerait une sorte de "doute épistémologique" quant à la nécessité d'une définition nouvelle et unique de l'objet. C'est bien en cela que l'établissement d'un consensus de complaisance en réponse à la pression normative serait dissocié d'une redéfinition sociale de l'objet.

Une influence majoritaire indirecte devrait alors être observable, à la condition que le problème psychosocial des cibles implique, indépendamment de l'établissement du consensus, la définition sociale d'un nouvel et mineur objet. Toutefois,

la relation persuasive ne rend pas saillante une pression uniquement normative, ni uniquement informationnelle. Cela dépendrait de l'activation d'une représentation de la majorité non pas simplement comme fondatrice d'un consensus interpersonnel réglant la divergence à un niveau purement relationnel, mais aussi comme les forçant à la recherche de la "vérité objective" échappant au sujet, et exigeant une (re)définition sociale "intersubjective". Quand cela est-il le cas? Si nous disposons de peu de littérature à ce sujet, nous savons cependant que ce serait paradoxalement le cas lorsque la majorité donne des réponses reconnues comme incorrectes, ou que, dans le paradigme de Asch, les sujets sont amenés à croire qu'il s'agit d'une illusion perceptuelle (10), qui introduit expérimentalement cette sorte de "doute épistémologique" forçant à l'examen de la nature même du contenu des désaccords au niveau de l'objet.

Ceci nous amène à reconsidérer d'un angle nouveau les effets paradoxaux du déni de la crédibilité du message, dont nous avons montré (4) qu'il induit un effet indirect pour une source minoritaire, et pas, ou moins, pour une majorité. Notre idée est que cela peut être dû au fait que nous avons utilisé comme support de notre démonstration des opinions, qui renverraient à une représentation où peut coexister une pluralité de positions (certes préférées à des degrés divers), reflet de la (multi)subjectivité des définitions de l'objet dans un champ pluriel. Face à une relative subjectivité autorisant une certaine indépendance des jugements, le déni ferait échouer des sources de statut majoritaire ou supérieur à un niveau latent, dans la mesure même où elle leur ferait perdre le crédit (que la minorité ne peut pas perdre, puisque n'en disposant pas)

par lequel elles s'assurent du contrôle normatif garantissant uniformité et conformisme. Si l'on parvenait à dénier une majorité, mais à propos de faits considérés comme *objectifs* et exigeant une réponse *unique* forcément consensuelle, on devrait s'attendre à l'effet inverse. Puisque l'on préfère la comparaison sociale avec des autres dissimilaires lorsqu'est supposée exister une réponse correcte unique ou objective (11), l'interdépendance devrait paradoxalement bénéficier à une source majoritaire ou experte dont la compétence est déniée, donc lorsque la pression normative cède la place au "doute épistémologique". Des recherches en cours dans le cadre de ce projet semblent d'ailleurs donner quelque fondement empirique à ces raisonnements (12).

### Conclusion

Notre conception est qu'un processus de comparaison sociale contraignant serait une pré-condition à des changements "majoritaires" via une forme de dépendance ou une autre, et qu'un processus de décentration validant serait la pré-condition de changements "minoritaires", via un certain pluralisme. Les sources disposant de ressources psychosociales typiques des majorités opéreraient en effet dans un espace normatif qu'elles ont rendu monolithique et contraignant, sans cependant que leur impact se réduise forcément à une simple complaisance, alors que les sources minoritaires assureraient leur impact, le plus souvent latent, en focalisant, malgré la discrimination dont elle sont l'objet, l'éclosion d'un espace social pluriel. En d'autres termes, si les travaux de Nemeth (4) montrent comment les sources majoritaires induisent des modes de fonctionnement plus convergents, où le sujet s'abandonne à suivre une source face à laquelle il est en rela-

tion de dépendance, alors que les sources minoritaires induisent un mode de fonctionnement plus divergent et créatif, nous visons quant à nous à renverser l'ordre des facteurs, à induire de tels fonctionnements à titre de variables indépendantes. Nous devrions ainsi être mieux à même de comprendre les dynamiques socio-

cognitives qui rendent compte des effets apparemment les plus fréquents (complaisance face aux majorités, conversion face aux minorités), mais aussi de mettre en lumière des cas de figure (en particulier la conversion majoritaire) jusque-là occultés par défaut des notions permettant leur intégration théorique.

### Références

- (1) Zanna, M.P., Olson, J.M., & Herman, C.P. (Eds.), *Social Influence: The Ontario Symposium*. Volume 5. New Jersey: Erlbaum, 1987.
- (2) Moscovici, S. & Mugny, G. (Eds.) *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval, 1987. Pour les références plus pointues, cf note 4.
- (3) Nemeth, C.J. Au-delà de la conversion: formes de pensée et prise de décision. In: S. Moscovici, G. Mugny (Eds.) *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval, 1987.
- (4) Mugny, G. & Pérez, J.A. Le déni et la raison. *Psychologie de l'impact social des minorités*. Cousset: Delval, 1986.
- (5) de Montmolin, G. *L'influence sociale: phénomènes, facteurs et théories*. Paris: Presses Universitaires de France, 1977.
- (6) Mugny G., Gachoud J.P., Doms M., P. Rez J.A. Influences majoritaire directe et minoritaire indirecte dans un paradigme de choix esthétiques; *Revue Suisse de Psychologie*, 1988, 47, 13-23. (7) Moscovici, S. *Psychologie des minorités actives*. Paris, P.U.F., 1979.
- (8) Pérez, J.A., Mugny, G. Changement d'attitude, crédibilité et influence minoritaire: interdépendance et indépendance de la comparaison sociale. *Revue Suisse de Psychologie*, 1990, 49, 150-158.
- (9) Joule, R.V., Beauvois, J.L. *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble, 1987.
- (10) Mugny, G. *Complaisance, conversion and the Asch paradigm*. *European Journal of Social Psychology*, 1984, 14, 353-368.
- (11) Gorenflo, D.W., Crano, W.D. *Judgmental subjectivity/objectivity and locus of choice in social comparison*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1989, 57, 605-614.
- (12) Pérez, J.A., Mugny, G. *The routes of persuasion: minority and majority influences*. manuscrit, Conférence "The roots of persuasion: social influence in Europe and the United States", Valencia, juin 1990.

### Les auteurs

Gabriel Mugny a fait ses études à la Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation de l'Université de Genève où il a acquis le grade de Docteur en psychologie génétique et expérimentale en 1974. Il y est présentement professeur adjoint de méthodologie en psychologie sociale.

### Adresse

F.P.S.E., Uni 2, 1211 Genève 4.

Juan Antonio Pérez a fait ses études de psychologie à l'Université de Salamanca. Docteur en psychologie de l'Université Complutense de Madrid en 1985, il a été pendant plusieurs années collaborateur scientifique au sein de l'équipe de psychologie sociale de l'Université de Genève. Il est présentement professeur titulaire de psychologie sociale à la Faculté de Psychologie de l'Université de Valencia.

### Adresse

Dpto de psicología social, Facultad de Psicología, Universitat de Valencia, Av. Blasco Ibañez 21, 46010 Valencia, Espagne. Ibañez 21, 46010 Valencia, Espagne.

## Changement d'attitude, crédibilité et influence minoritaire: interdépendance et indépendance de la comparaison sociale\*

Juan Antonio Pérez et Gabriel Mugny

Université de València et Université de Genève

Dans un plan 2x2x2 on étudie chez des fumeurs l'influence sur l'intention de s'arrêter de fumer d'un message anti-tabac à la rhétorique impérative ou impérative, et attribué à une source crédible ou minoritaire, les sujets ayant encore à juger fumeurs et non-fumeurs selon une modalité de comparaison soit interdépendante (la valeur attribuée aux deux étant perdue par les autres), soit indépendante (la valeur d'une ne détermine pas nécessairement celle des autres). Après avoir constaté un biais d'auto-infériorisation des fumeurs face aux non-fumeurs, on vérifie principalement l'hypothèse que la source experte est plus influente sous interdépendance des jugements, et la minorité sous indépendance, ces dynamiques étant les plus contrastées avec un style plus impératif. Ces résultats suggèrent que les sources crédibles ou à statut supérieur aient que les minorités sont en mesure d'exercer un impact social, mais qu'elles opéreraient dans des espaces de comparaison différents: les premières dans un espace normatif plus contraignant et «majoritaires», les secondes dans un espace social plus ouvert et plus «minoritaires».

*Rhetoric style and credibility of information and attitude changes.* We studied the influence of a anti-tobacco message on the intention of smokers to stop smoking. In a 2x2x2 design, the message had an imperative or imperative rhetoric style, and was attributed to a credible (expert) or minority source. Furthermore, subjects had to judge smokers and non-smokers depending on a comparison modality either interdependent (the value given to ones was necessarily lost by the others), or independent (ones' value does not determine the others' value). The observed changes in intention to stop smoking revealed a significant interaction between type of source and judgment context. As predicted the minority source exerted more influence in the independent context, whereas the credible source had more influence under interdependence of judgements, these dynamics being the most contrasted with a more imperative style. These results suggest that credible sources as much as minorities do have a social impact, but that they operate in different comparison spaces: the former in a more compelling and majority-centered normative context, the latter in a more open and more minority-centered context.

### 1. Introduction

La réflexion sur les deux processus qui rendraient compte, l'un du conformisme – celui de la comparaison sociale – l'autre de l'innovation – celui de la validation sociocognitive – nous a amenés récemment à proposer le modèle de la dissociation pour conceptualiser la forme d'articulation entre ces deux processus (Pérez et Mugny, 1989). D'après ce modèle, pour qu'une source minoritaire produise l'effet que Moscovici (1980) a qualifié de conversion (une influence indirecte marquée en dépit d'une influence directe faible, nulle ou même négative) il est nécessaire que la cible d'influence puisse parvenir à dissocier le processus de comparaison sociale de celui de validation.

\* Cette étude a été réalisée notamment dans le cadre du Fonds National suisse de la Recherche Scientifique et d'un projet avec des membres du Laboratoire Européen de Psychologie Sociale.

De manière générale, on peut considérer que la nature des attributs associés aux sources dépend essentiellement de deux facteurs. D'un côté, les contextes normatifs, de sorte que les sources à caractère majoritaire, de statut supérieur, ou jouissant de crédibilité, sont par là connues plus positivement que les sources à caractère minoritaire. L'autre facteur est relatif au fonctionnement de la catégorisation sociale (cf. Tajfel, 1978), dont l'extension aux processus d'influence laisse supposer (Turner, 1981) que les cibles convaincues d'une communauté d'appartenance avec la source la connaissent plus positivement qu'une source avec laquelle une telle communauté catégorielle n'est pas ressentie, et s'en approchent à la manière d'un favoritisme intragroupe.

En fonction de cette voie de la comparaison sociale, on observe une influence sous deux ensembles de conditions qu'il est utile de distinguer: d'abord, quand la source apparaît dans une position dominante (au-dessus d'autres sources, ou au-dessus de la cible d'influence elle-même), et qu'existe donc une différence dans les ressources psychosociales à disposition (p. ex. le nombre, la crédibilité, l'attrait, etc.) qui est favorable à la source et défavorable à la cible, celle-ci étant alors dépendante de celle-là (Deutsch et Gerard, 1955); d'autre part, quand la cible partage avec la source une communauté catégorielle (Mugny et Papastamou, 1982).

Dans l'une et l'autre de ces situations, les sources à statut minoritaire rencontrent d'évidentes difficultés à imposer leurs vues. Dans la première, parce qu'elles disposent de ressources psychosociales insuffisantes. Dans la seconde, parce qu'en même temps qu'elles sont indexées plus négativement, elles sont aussi catégorisées comme hors-groupes, engendrant, selon le principe d'homologie de la différenciation catégorielle (Doise, 1978), une discrimination comme effet dominant.

Cependant, une série d'études récentes (cf. Moscovici et Mugny, 1987) a montré que le type d'influence le plus fréquent d'une minorité, ce n'est pas au niveau manifeste, mais à un niveau caché (cf. Maass et Clark, 1984), latent, indirect, privé ou différé. Pour rendre compte de cette influence indirecte, on a eu recours à la notion de validation (Moscovici et Personnaz, 1980),

qui consiste essentiellement en une activité sociocognitive par laquelle le sujet est amené à se décentrer de la norme dominante et par là à construire la spécificité normative préconisée par la minorité (Mugny et Pérez, 1986). L'un des facteurs qui rend compte de ce processus de validation est le conflit sociocognitif suscité par le contenu et la rhétorique adoptés par la minorité.

Nous partons toutefois de l'idée selon laquelle le processus de comparaison sociale serait presque forcément activé dans la plupart des situations d'influence. En outre, il se trouve que parfois toute l'activité sociocognitive de la cible d'influence est orientée vers la création d'une différenciation face à la source (cf. Le-moine, 1975). Dans ces situations, l'activation d'une comparaison chargée de conflictualité, se traduisant par un conflit d'identification, empêcherait l'apparition simultanée du processus de validation. Mais, au-delà de cette centration exclusive et limitative sur le processus de comparaison sociale, il s'agit d'expliquer les conditions auxquelles des comportements de discrimination directe et manifeste se conjuguent avec l'effet de conversion qui émerge aussi parfois de la confrontation à une source minoritaire. En bref, se pose le problème de l'articulation théorique de la comparaison et de la validation.

C'est la réflexion sur ces situations, où le processus de validation s'ajoute à celui de comparaison, qui nous a amenés à poser l'hypothèse de la dissociation. Concrètement, nous avons avancé que pour obtenir une influence indirecte, il est nécessaire que la cible d'influence puisse dissocier le processus de la comparaison sociale de celui de la validation. A cet égard, dans une série d'expériences nous avons montré (Pérez et Mugny, 1989) qu'une telle dissociation peut prendre place lorsque la comparaison sociale se déroule dans un univers multidimensionnel (Rijsman, 1984; van Knippenberg et Ellemers, 1990), et non pas unidimensionnel. Nous fondant sur certains travaux sur les comparaisons intergroupes (cf. Mummendey et Schreiber, 1983, 1984), nous pouvons en effet distinguer deux modes sociocognitifs pouvant présider à l'expression des jugements de comparaison entre groupes: l'un de type interdépendant, où comme dans un jeu à somme nulle le

résultat de la comparaison implique que ce qui est accordé à l'un des groupes est automatiquement soustrait à l'autre, et que de ce fait seul l'un d'entre eux peut être évalué positivement. Ce premier mode d'expression des jugements se distingue d'un second, de type «indépendant», où les jugements portés sur un groupe ne déterminent plus automatiquement les jugements portés sur l'autre, et où par conséquent il est possible (sans que cela soit forcément garanti) de concéder une reconnaissance positive aux deux groupes simultanément. Expérimentalement parlant, la cible d'influence devait comparer la position de la minorité à celle de la majorité en fonction de l'une de ces deux modalités.

Les résultats de ces expériences (Pérez et Mugny, 1989) ont mis en évidence que l'influence indirecte de la minorité n'est limitée que lorsque les jugements de comparaison sont de type interdépendant, et qu'elle ne l'est plus lorsqu'ils sont indépendants. Il est cependant à noter que la conversion apparaît dans ce contexte n'est pas simplement facilitée du fait qu'il serait moins coûteux de concéder quelque chose à la minorité, et encore moins du fait qu'il s'agirait d'une situation ne donnant pas lieu à discrimination. Au contraire, l'effet de conversion s'observe tout particulièrement lorsqu'il y a discrimination manifeste de la minorité. On peut discriminer, et aller au-delà de la discrimination. On a d'ailleurs pu mettre en évidence qu'il peut même être avantageux d'accroître le conflit pour que la minorité soit discriminée mais aussi validée, c'est-à-dire pour que se produise un effet de conversion. Autrement dit, le contexte d'indépendance ne se révèle pas efficace en raison d'une inhibition de la discrimination, mais bien parce qu'il permet à la dissociation de deux processus d'opérer, et donc que soit reconnu le principe normatif fondant la distinctivité de la position minoritaire. Ainsi, l'indépendance ouvrirait la porte à l'expression de points de vue sinon écartés du champ sociocognitif, en permettant que s'expriment plusieurs positions antagonistes, et non pas la seule position dominante. Dans l'étude que nous présentons maintenant, nous tentons de conforter cette hypothèse.

Nous nous poserons cependant aussi la question de déterminer ce qu'il en est d'une source

qui jouerait d'un statut lui assurant plus de crédibilité, dont l'influence fonctionnerait, les iravaux classiques l'ont assez démontré depuis Festinger (1950), via la comparaison sociale. A ce propos, en poursuivant le raisonnement au sujet des deux modes d'expression des jugements de la comparaison, nous postulons que l'indépendance pourrait bien favoriser l'influence de telles sources de statut supérieur, puisqu'elle revient à faire prédominer un point de vue unique, qui ne peut être que celui de statut supérieur. Par contre, l'indépendance pourrait faire perdre aux sources crédibles, de statut majoritaire ou supérieur, le contrôle sociocognitif par lequel elles assurent l'uniformité le conformisme.

Autrement dit, si la dissociation favorise l'influence minoritaire, parce qu'elle ouvre le champ des possibles, au contraire l'indissociation devrait favoriser l'influence des sources qui se montrent les plus efficaces lorsqu'elles ferment ce champ et organisent le débat avec un seul point d'ancrage, le point de vue dominant, c'est-à-dire leur (notons qu'une même hypothèse peut s'appliquer dans le cas de rapports intergroupes, où le fait qu'une minorité intragroupe n'obtient pas l'effet de conversion face à une majorité également intragroupe peut être interprété comme l'indice de l'impact majoritaire dans une situation marquée par une telle indissociation; cf. Pérez et Mugny, 1987). C'est cette double hypothèse que nous avons cherché à mettre à l'épreuve des faits dans une expérience où nous avons en outre fait varier le degré de conflit induit par la source, puisque nous savons que les dynamiques de la dissociation s'observent surtout là où le conflit est accentué (Mugny et Pérez, 1986; Mugny, Sanchez-Mazas, Roux et Pérez, 1990).

## 2. Méthode

### *Procédure et matériel*

L'étude, construite autour du thème du tabagisme, a été menée en une seule session d'une durée approximative de 50 minutes. Les sujets recevaient un cahier dont la première page posait des questions relatives à leurs âge, sexe, nombre de cigarettes fumées, durée pendant laquelle ils avaient fumé, nombre de fois qu'ils

avaient essayé d'arrêter de fumer, durée d'abstinence et, en fin, à leur intention de renoncer à fumer (sur une échelle en 7 points).

Immédiatement après avoir répondu à ces questions de pré-test, les sujets devaient lire un texte, de la longueur d'une page, qui dénonçait certains aspects politiques, économiques et idéologiques du tabagisme, et dont la teneur (nous ne retenons ici que les passages les plus significatifs) était la suivante «... le fumeur ne fume pas par besoin naturel de tabac, mais parce qu'on a créé en lui un faux besoin... Manipulation donc, mais par qui, au profit de qui?... Notre analyse économique de la société de production/consumation est qu'elle suit une seule logique, celle de l'expansion économique sans limite, qui veut que l'on produise toujours plus, et que donc l'on consomme davantage. De ce fonctionnement économique découle la nécessité de créer de nouveaux besoins, et de les entretenir soigneusement. Le tabac n'échappe pas à cette analyse économique. Le fumeur... cède à des impératifs économiques, voire politiques, dont il n'a pas conscience mais dont il est le jouet... Le choix de fumer est donc avant tout un choix de société. Choix de la société qui en fin de compte non seulement autorise le tabagisme mais le propage, et aussi choisit de l'individu: le fumeur, en fin de compte, accepte de faire le jeu de l'industrie du tabac et de la publicité, dont il se fait le complice involontaire... Cette analyse socio-économique du tabagisme a des implications évidentes. Si l'on veut lutter contre ce fléau du 20<sup>e</sup> siècle, il faut prendre les mesures qui attaquent le problème dans ses causes mêmes... Le meilleur moyen de dissuader l'industrie du tabac, c'est de la taxer de manière telle qu'elle ne soit plus rentable... Il faut en fait... interdire purement et simplement toute publicité pour le tabac, sous quelque forme que ce soit... Finalement, il s'agit de dissuader le fumeur. Il faut limiter les points de vente... Il faut aussi interdire la vente de tabac aux moins de 18 ans... Finalement, il faut augmenter l'impôt sur le tabac d'une manière qui soit réellement dissuasive...»

C'est au moment de la lecture du texte, ainsi qu'à son terme, qu'étaient introduites les manipulations expérimentales que l'on verra plus loin.

Par la suite, les sujets répondaient à un questionnaire d'image de la source (échelles bipolaires en 7 points), et à une série de questions sur le tabac parmi lesquelles figurait la nouvelle intention d'arrêter de fumer (échelle en 7 points). Les résultats que nous présenterons portent essentiellement sur le changement d'intention d'arrêter de fumer qui apparaît entre les réponses fournies au pré-test et ces mêmes réponses saisies en fin d'expérience, après exposition au message anti-tabac, une influence positive du message devant se traduire par une intention plus marquée lors du post-test que lors du pré-test.

### *Plan expérimental*

Dans un plan expérimental 2 (identité de la source) × 2 (style) × 2 (in[ter]dépendance) ont été introduites trois manipulations. Selon la première variable, dans la moitié des conditions le texte persuasif était attribué à des «militants d'un groupe minoritaire» (*source minoritaire*), alors que dans l'autre moitié on indiquait qu'il avait été rédigé par «des professeurs en économie politique» (*source experte*).

Selon une deuxième variable était manipulée la rhétorique ou le style discursif du texte: dans la moitié des conditions, le texte était présenté sous un style contraignant, au ton *impératif* (il est absolument indispensable...), alors que dans l'autre condition il était plus modéré et au ton *opératif* (il serait souhaitable...).

Quant à la troisième manipulation, elle a consisté à mener les sujets à comparer des raisons pouvant justifier les comportements des fumeurs, et des raisons soutenant les non-fumeurs, de manière soit indépendante, soit interdépendante. Pour ce faire, après lecture du plaidoyer et avant le questionnaire d'image et celui sur le tabac, on demandait aux sujets qu'à partir du degré d'accord ou de désaccord qu'ils ressentent avec le texte qu'ils venaient de lire, ils attribuent un nombre de points compris entre 0 et 100 aux aspects suivants: le plaisir de fumer, la protection de l'environnement, la liberté du fumeur, le respect du non-fumeur, le fait que la fumée diminue la tension, et qu'elle porte atteinte à la santé du non-fumeur. Dans les conditions d'*indépendance* des jugements, les sujets

répandaient séparément pour chacun de ces six thèmes, à chaque fois sur une nouvelle échelle de 1 à 100 points. Au contraire, dans les conditions d'*interdépendance* des jugements, les sujets devaient par trois fois distribuer 100 points, «ni plus ni moins», entre deux aspects opposés: le plaisir de fumer face à la protection de l'environnement, la liberté du fumeur face au respect du non-fumeur, le fait que la fumée diminue la tension face à celui de l'atteinte à la santé du non-fumeur. La manipulation visait donc à permettre (indépendance) ou non (interdépendance) l'expression de la position des fumeurs face à la position que l'on sait actuellement dominante (cf. Pérez, Mugny, Roux et Butera, à paraître; on le vérifiera d'ailleurs dans la présente étude) des non-fumeurs représentée par la source.

### Sujets

Au total 186 étudiants d'un Institut d'Enseignement Secondaire, tous fumeurs, ont participé à cette étude. Parmi eux, 41 ont exprimé au préalable l'intention maximale d'arrêter de fumer; ne pouvant plus changer en direction de la source, ils ont été retirés de l'échantillon, qui se limite ainsi à 145 fumeurs (66 hommes et 79 femmes). Leur âge est compris entre 14 et 19 ans, avec une moyenne de 16 ans environ. Ils fument de 1 à 25 cigarettes par jour, avec une consommation moyenne de 7. La durée de leur expérience du tabac varie de 2 mois à 8 ans. Parmi eux, 43,4% n'ont jamais essayé d'arrêter de fumer, de sorte que l'intention moyenne de renoncer à fumer se situe à 4,02 sur l'échelle en 7 points où 7 = «j'en ai l'intention».

### 3. Résultats

La mesure du changement d'attitude sur laquelle repose l'essentiel de nos préoccupations théoriques est centrée sur l'intention d'arrêter de fumer. Il est clair, dès lors, qu'il ne s'agit pas d'une mesure du comportement spécifique et direct, telle qu'elle est recherchée dans la problématique de la lutte contre le tabagisme. Que signifie alors, dans cette étude, l'expression d'une intention plus accentuée d'arrêter de fumer?

Pour approcher cette question, il convient d'examiner brièvement quelques unes des réponses fournies par le groupe («contrôle») des 41 sujets qui, à la question «as-tu l'intention d'arrêter de fumer?» ont indiqué le point le plus extrême sur l'échelle en sept points en répondant affirmativement. Lorsqu'on les compare aux 145 sujets expérimentaux, qui se situent dans un intervalle moyen de l'échelle ( $m=4,02$ ;  $7 = \text{«oui, j'en ai l'intention»}$ ) et qui n'ont donc jamais indiqué l'intention maximale d'arrêter de fumer, la différence la plus importante à signaler réside dans le fait que les sujets ayant fourni la réponse maximale, bien qu'en moyenne du même âge, fument effectivement moins que les autres (en moyenne 4,90 cigarettes par jour contre 7,04;  $F(1/184=5,646, p < 0,019)$ ). En outre, ils fument depuis moins longtemps (18,90 mois contre 25,90;  $F(1/184=6,184, p < 0,014)$ ), ont essayé plus de fois d'arrêter de fumer (1,63 fois contre 1,17;  $F(1/184=3,108, p < 0,08)$ ) et, au cours de leurs tentatives, ont réussi à s'abstenir plus de jours (32,88 contre 18,23;  $F(1/184=4,435, p < 0,037)$ ).

En bref, ces quatre variables, qui différencient ceux qui expriment une intention maximale de renoncer à fumer et ceux qui en sont moins convaincus, nous indiquent que les premiers fument déjà réellement moins de cigarettes par jour, fument depuis moins longtemps, ont tenté plus de fois d'arrêter de fumer et ont réussi à s'abstenir de fumer pendant plus longtemps. Du point de vue de ce qu'il importe de souligner ici, ces réponses sur l'item relatif à l'intention d'arrêter de fumer servent à différencier ces deux groupes de sujets sur au moins quatre paramètres que nous pouvons considérer comme liés au fait de fumer moins.

#### Perception des sources et des styles

Comparés aux sources de statut inférieur, les sources de statut supérieur ont été perçues comme étant plus intéressantes ( $m=3,43$  vs  $m=4,27$ ;  $F(1/137=7,389, p < 0,007)$ ), plus expertes ( $m=2,64$  vs  $m=3,75$ ;  $F(1/137=16,773, p < 0,001)$ ), plus objectives ( $m=3,03$  vs  $m=3,67$ ;  $F(1/137=5,433, p < 0,021)$ ) et plus scientifiques ( $m=4,61$  vs  $m=3,95$ ;  $F(1/137=5,620, p < 0,019)$ ). On attribue bien plus de ressources à la source

experte qu'à la minorité. Elle est d'ailleurs toutologiquement reconnue comme moins minoritaire ( $m=4,21$ ) que la minorité ( $m=5,60$ ;  $F(1/137=25,127, p < 0,001)$ ), dont le caractère normativement minoritaire est particulièrement saillant.

Les sources ayant utilisé un style discursif contraignant (indispensable), ont effectivement été perçues comme étant plus autoritaires ( $m=4,71$  vs  $m=3,94$ ;  $F(1/137=6,707, p < 0,011)$ ), plus rigides ( $m=5,37$  vs  $m=4,44$ ;  $F(1/137=11,455, p < 0,001)$ ), plus extrêmes ( $m=3,07$  vs  $m=3,87$ ;  $F(1/137=7,756, p < 0,006)$ ), et comme militant dans un parti ( $m=3,46$  vs  $m=4,05$ ;  $F(1/137=3,95, p < 0,049)$ ). La dimension de rigidité est donc bien perçue. Par ailleurs cependant, on tend aussi à voir les sources impérialistes comme plus anticonformistes ( $m=5,06$  vs  $m=4,56$ ;  $F(1/137=3,356, p < 0,069)$ ) et plus scientifiques ( $m=4,54$  vs  $m=4,04$ ;  $F(1/137=2,962, p < 0,089)$ ) que les sources ayant fait preuve d'un style plus flexible. On ne leur dénie donc pas forcément une certaine valeur d'alternative.

#### Comparaison indépendante et interdépendante

Voyons les points attribués aux fumeurs, et aux non-fumeurs, à propos des trois paires d'aspects sur lesquels on amenait les sujets à effectuer une comparaison. Un premier résultat à signaler est que les sujets jugent plus défavorablement les raisons susceptibles de justifier le tabagisme que ses conséquences sur l'environnement et les non-fumeurs. Nos fumeurs accordent en effet plus d'importance à la protection de l'environnement ( $m=58,84$ ) qu'au plaisir de fumer ( $m=41,15$ ;  $t(144)=5,25; p < 0,001$ ), au respect du non-fumeur ( $m=54,16$ ) qu'à la liberté du fumeur ( $m=45,85$ ;  $t(144)=3,05; p < 0,003$ ), et à l'idée que la fumée porte atteinte à la santé du non-fumeur ( $m=57,03$ ) qu'à celle de la réduction de tension et de l'aide à la relaxation ( $m=42,98$ ;  $t(144)=3,29; p < 0,001$ ). Les fumeurs ne présentent pas ici de favoritisme à l'égard de leur position, mais semblent bien avoir admis la supériorité de la position des non-fumeurs.

Quant à l'effet du mode d'expression des jugements, on s'attendait à ce que le contexte

d'indépendance des jugements autorise plus les sujets fumeurs à défendre leur image qu'un contexte d'interdépendance où ne devait prédominer qu'un seul point de vue, celui de la majorité, des non-fumeurs. Pour rendre symétriques les points attribués en situation de dépendance (en principe 100 points au total) et en situation d'indépendance (possibilité d'attribuer jusqu'à 200 points au total), nous les avons transformés en pourcentages relatifs, selon la procédure proposée par Mummendey et Schreiber (1983). De cette manière, on n'observe qu'un seul effet allant dans le sens attendu: c'est dans les conditions d'interdépendance que tend à s'accroître la différence en faveur de la protection de l'environnement relativement au plaisir de fumer ( $m=+23,11$ ), moins marquée dans les conditions d'indépendance ( $m=+11,73$ ;  $F(1/137=2,802; p < 0,096)$ ). C'est dire que le fumeur serait davantage amené à s'«auto-discriminer» dans un contexte d'interdépendance.

On doit alors avoir recours aux moyennes brutes pour mieux comprendre la situation dans laquelle on a enfermé ou non les sujets. En condition d'indépendance les sujets attribuent plus de 50 points aussi bien aux arguments favorables aux fumeurs ( $m=57,71$ ) qu'aux non-fumeurs ( $m=70,35$ ), et même si la différence est significative ( $F(1/137=14,627; p < .001)$ ). Cette différence tient aussi, ce n'est guère étonnant, pour l'interdépendance ( $F(1/137=23,537; p < .001)$ ). Mais on note que si la moyenne pour les arguments non-fumeurs est encore supérieure à 50 ( $m=57,39$ ), ce n'est plus le cas pour les arguments favorables aux fumeurs ( $m=41,46$ ). Si dans les deux cas le test du  $t$  apparemment est significatif (indépendance:  $t(175)=4,74; p < .001$ ; interdépendance,  $t(168)=3,31; p < .002$ ), il ressort qu'en condition d'interdépendance les sujets ont été obligés de se plier devant la raison des non-fumeurs. Autrement dit, en condition d'interdépendance prédomine une seule vision, majoritaire, défavorable au tabac, qui devient un point d'ancrage unique par lequel ils sont obligés de s'auto-discriminer. Dans les conditions d'indépendance des jugements, les deux positions, pro et anti-tabac, peuvent coexister sur un pôle où elles sont toutes deux respectées, alors même que c'est à des degrés toujours divers, et que l'autodéfavoritisme continue de s'exprimer.



Notre manipulation visant surtout à induire un mode de fonctionnement cognitif supposant l'indépendance ou l'interdépendance des jugements, on notera encore qu'elle s'est révélée efficace, puisque si en condition d'interdépendance la corrélation entre les points attribués aux arguments pro-fumeurs et anti-fumeurs est fortement négative ( $r = -.88$ ), elle n'est plus significative du tout ( $r = +.03$ ) pour les sujets des conditions d'indépendance. Notre induction ayant donc opéré dans le sens attendu au niveau des comportements manifestes, voyons si la minorité bénéficie à un niveau plus indirect d'une comparaison plus ouverte, et la source experte d'une comparaison plus astreignante.

#### Le changement d'intention

Examinons donc maintenant les effets sur les changements dans les intentions d'arrêter de fumer (cf. tableau I). Y apparaît une interaction entre le type de source et le contexte d'expression des jugements ( $F(1/137) = 5.372$ ;  $p < 0.02$ ; les

Tableau I: Changement moyen d'intention d'arrêter de fumer (n et écart-type entre parenthèses; un signe positif indique une intention plus forte d'arrêter de fumer lors du post-test), et analyse de variance

	optative		rétorique impérative		total
	n	d	n	d	
Interdépendance	-0,23 (1,27)	(22)	-0,53 (1,37)	(17)	-0,36
source minoritaire	+0,06 (1,21)	(18)	+0,56 (1,75)	(16)	+0,29
Indépendance	+0,06 (1,53)	(16)	+0,24 (1,26)	(21)	+0,16
source experte	-0,14 (1,39)	(21)	-0,43 (1,40)	(14)	-0,26
Analyse de variance					
Source de variation	dl	carré	F	p	
A (minorité/expert)	1	.002	.001	.972	
B (optatif/impératif)	1	.181	.093	.760	
C (interdépendance/indépendance)	1	.555	.286	.593	
A x B	1	.140	.072	.789	
A x C	1	10,421	5,372	.022	
B x C	1	.298	.154	.696	
A x B x C	1	3,574	1,843	.177	
Erreur	137	1,940			
Total	144	1,949			

hypothèses sont unilatérales). D'après celle-ci, on constate que la source minoritaire obtient plus d'influence dans le contexte d'indépendance des jugements ( $m = +0,29$ ) que dans celui d'interdépendance ( $m = -0,36$ ;  $t/137 = 2,093$ ;  $p < .02$ ), alors qu'avec les sources de statut supérieur un effet inverse tendrait à se produire (interdépendance:  $m = +0,16$ ; indépendance:  $m = -0,26$ ;  $t/137 = 1,380$ ;  $p < .10$ ). Par ailleurs, dans le contexte d'interdépendance, la minorité amène moins de changement que la source experte ( $t/137 = 1,640$ ;  $p < .06$ ), alors qu'elle en obtient plus dans le contexte d'indépendance ( $t/137 = 1,754$ ;  $p < .05$ ).

De plus, et bien que l'interaction entre les trois variables ne soit pas significative ( $F(1/137) = 1,843$ ,  $p < 0,177$ ), il convient de signaler que les effets constatés entre l'identité de la source et le contexte de jugements ne sont significatifs que lorsque le style rhétorique adopté par les sources était de type indispensable ( $t/137 = 2,576$ ,  $p < 0,01$ ). De ce fait, les dynamiques du changement d'intention d'arrêter de fumer sont observables surtout dans le contexte où les sources d'influence interpellent davantage la cible, c'est-à-dire, dans un contexte de plus haute complexité.

#### 4. Discussion

La modalité sous laquelle s'effectue la comparaison sociale peut donc faire prédominer un point de vue unique, ou laisser s'exprimer des concentrations diverses. Nous pensons avoir montré dans cette étude qu'une source de statut supérieur obtiendrait essentiellement son influence du fait que la gestion du conflit normatif qu'elle introduit opère dans un espace interdépendant. Inversement, l'indépendance des jugements a favorisé l'influence de sources qui, habituellement défavorisées au niveau de la comparaison sociale, sont tributaires d'un processus de validation et requièrent un mode de fonctionnement sociocognitif plus multidimensionnel, de manière à ce que l'activité de la cible ne reste pas bloquée dans une comparaison sociale où elles sont sans ressource. L'interaction entre le type de source et le contexte d'expression des jugements, observée au niveau du changement de l'intention d'arrêter de fumer,

constitue une vérification directe de ce raisonnement.

Les résultats issus de la comparaison entre les trois thèmes qui soutiennent l'attitude du fumeur et les trois arguments souvent employés par les non-fumeurs donnent lieu à deux conclusions. D'abord, le fumeur donne toujours, indépendamment du mode d'expression de la comparaison, plus d'importance aux raisons des non-fumeurs qu'aux siennes propres. On avait déjà trouvé, de manière cohérente, que les fumeurs produisent davantage d'arguments pour critiquer le tabagisme que pour le défendre (cf. Pérez et al., à paraître) ce qui montre leur désarroi quant à leur position. D'autre part, en condition d'interdépendance, c'est-à-dire quand est censé prédominer un unique point de vue, c'est celui socialement dominant des non-fumeurs qui l'emporte, au détriment même de l'auto-intérêt des fumeurs, dont les arguments sont, par contraste, désavoués. On dira qu'il s'agit là d'une situation unidimensionnelle, et de surcroît «majocentrique», qui favoriserait un mode de fonctionnement plus convergent, et dont ont bénéficié les sources, en l'occurrence expertes, de statut supérieur. Par contre, dans la condition d'indépendance, il semble bien qu'aurait coexisté deux points de vue, puisque les arguments favorables aux fumeurs et aux non-fumeurs sont tous situés sur le pôle de l'approbation. Il s'agit là d'un contexte multidimensionnel, où un certain majoritarisme prédomine certes encore, mais sans plus présupposer l'exclusion de la vision propre des fumeurs. C'est dans ce mode de fonctionnement assurant une certaine divergence que les sources les moins crédibles, en l'occurrence minoritaires, ont produit leur influence.

Tout cela nous rappelle que les travaux de Nemeth (1986) montrent bien comment les sources majoritaires induisent des modes de fonctionnement plus convergents, où le sujet s'abandonne à suivre une source face à laquelle il est en état de dépendance, alors que les sources minoritaires induisent un mode de fonctionnement plus divergent. A parler dans ces termes, on pourrait considérer que dans cette étude nous avons en quelque sorte renversé l'ordre des facteurs, et induit à titre de variables indépendantes ce que Nemeth et ses collaborateurs ont mis en évidence à titre de variables dé-

pendantes. En fin de compte, le monolithisme de la comparaison sociale serait une précondition des changements «majocentrés» via la dépendance, et la multidimensionnalité celle de changements «minocentrés», via un certain pluralisme.

A placer ces résultats dans le contexte du débat plus large sur l'unicité des processus majoritaires et minoritaires (pour une revue, voir Wolf, 1987), ou sur leur orthogonalité, il ressort que les uns et les autres amènent à des changements, mais selon des mécanismes différents. On pourrait avancer que les sources disposant de ressources psychosociales typiques des majorités opéreraient dans un espace normatif qu'elles ont rendu monolithique et contraignant, alors que les sources minoritaires assureraient leur impact en forçant, probablement par la vigueur de leur rhétorique (Moscovici, 1976; Kaiser, 1989), l'éclosion d'un espace social pluriel. Mais ce sont là des hypothèses qui méritent encore examen.

#### Références

Deutsch, M. & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636.

Doise, W. (1978). *Groups and individuals*. Cambridge University press, Cambridge.

Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57, 271-282.

Kaiser, C. (1989). *Consistance diachronique et contextes normatifs dans l'influence minoritaire*. Thèse de doctorat, Université de Genève.

Lemaine, G. (1975). Dissimilation and differential assimilation in social influence (situations of «normalizations»). *European Journal of Social Psychology*, 5, 93-120.

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. & Haberkorn, G. III (1982). The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 12, 89-104.

Martin, R. (1988). Ingroup and outgroup minorities: Differential impact upon public and private responses. *European Journal of Social Psychology*, 18, 39-52.

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* (Vol. 13). New York: Academic Press.

Moscovici, S. & Mugny, G. (Eds.) (1987). *Psychologie de la conversion*. Coussez: Delval.

Moscovici, S. & Personnaz, B. (1980). Studies in social influence V: minority influence and conversion behavior



- in a perceptual task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 270-282.
- Mugny, G., Kaiser, C., Papastamou, S. & Pérez, J.A. (1984). Intergroup relations, identification and social influence. *British Journal of Social Psychology*, 23, 317-322.
- Mugny, G. & Papastamou, S. (1982). Minority influences and psycho-social identity. *European Journal of Social Psychology*, 12, 379-394.
- Mugny, G. & Pérez, J.A. (1988). Minority influence and constructivism in social psychology. *Newsletter, British Psychological Society*, Social Psychology, Section, 19, 56-77.
- Mugny, G., Sanchez-Mazas, M., Roux, P. & Pérez, J.A. (1990). Independence and interdependence of intergroup judgments: xenophobia and minority influence. *European Journal of Social Psychology*, sous presse.
- Mummendey, A. & Schreiber, H. J. (1983). Better or just different? Positive social identity by discrimination against, or by differentiation from outgroups. *European Journal of Social Psychology*, 13, 389-397.
- Mummendey, A. & Schreiber, H. J. (1984). «Different» just means «better»: some obvious and some hidden pathways to in-group favoritism. *British Journal of Social Psychology*, 23, 363-368.
- Nemeth, C. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review*, 93, 23-32.
- Pérez, J.A. & Mugny, G. (1987). Paradoxical effects of categorization in minority influence: when being an out-group is an advantage. *European Journal of Social Psychology*, 17, 157-169.
- Pérez, J.A. & Mugny, G. (1989). Discrimination et conversion dans l'influence minoritaire. In J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Montiel (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, Vol. 2. Cousset: Delval.
- Pérez, J.A., Mugny, G., Roux, P. & Butera, F. (à paraître). Influences via la comparaison sociale, influences via la validation. In J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Montiel (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, Vol. 3.
- Rijsman, J.B. (1984). Group characteristics and individual behavior. In P.J.D. Drenth, H. Thierry, P.J. Willemis, C.J. de Wolff (Eds.), *Handbook of work and organizational psychology*. New York, Wiley.
- Tajfel, H. (Ed.) (1978). *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations*. London: Academic Press.
- Turner, J.C. (1981). Towards a cognitive redefinition of the social group. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1, 93-118.
- Van Knippenberg, A., Ellemers, N. (1990). Social identity and intergroup differentiation processes. *European Review of Social Psychology*, in press.
- Wolf, S. (1987). Majority and minority influence: A social impact analysis. In M.P. Zanna, J.M. Olson & C.P. Herman (Eds.) *Social influence: The Ontario Symposium*. Volume 5. New Jersey: Erlbaum.

Adresse de correspondance:  
 Prof. J.A. Pérez, Psicologia social, Universitat de Valencia, 21 av. Blasco Ibañeta, 46010 Valencia, Espagne  
 Prof. G. Mugny, Psychologie sociale, FPSE, 24 rue Général Dufour, 1211 Genève 4