

+ +

Gabriel Mugny et Juan A. Pérez
L'INFLUENCE SOCIALE COMME PROCESSUS
DE CHANGEMENT (1)

Quels sont les apports potentiels de la psychologie sociale à l'analyse du politique? La réponse, indubitablement, repose sur la capacité de notre discipline de proposer des modèles explicatifs des comportements et attitudes liés à des questions politiques. Nous pensons que c'est le cas, actuellement, des études sur l'influence sociale, et minoritaire en particulier. Après avoir posé le problème au moyen d'une brève illustration expérimentale, nous proposerons une analyse des divers processus en jeu d'un point de vue psychosociologique.

I. L'effet de cryptomnésie sociale

L'impact social des minorités, dont nous tentons de saisir les mécanismes psychosociaux (cf. Mugny et Pérez, 1986), est parsemé d'embûches. L'émergence d'une idée minoritaire, contraire aux principes dominants, tend d'abord à induire diverses résistances au changement. Cependant, avec le temps, prend racine un processus par lequel une certaine reconnaissance des positions minoritaires apparaît. Ce qui avant était déviance ou différence se trouve peu à peu construit comme alternative. Même si on n'y adhère pas encore, on commence à en tenir compte, à prendre à son compte certains des principes qui l'organisent. En bref, on est sujet à une influence minoritaire. Mais on le sait d'autant moins que l'on avait d'abord manifestement

résisté. D'où ce phénomène (la cryptomnésie sociale) que l'on fait siennes des idées minoritaires tout en ignorant leur origine minoritaire.

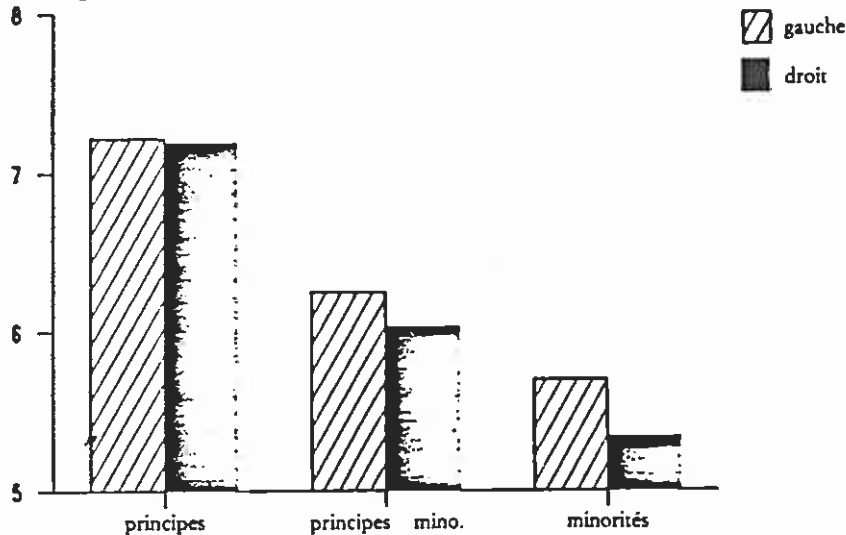
Moscovici (1985) a illustré cette évolution en phases à propos de l'affaire Dreyfus (voir aussi Moscovici, 1979, à propos de Soljenitsyne), en prenant pour illustration fictive l'œuvre de Proust « A la recherche du temps perdu ». La première phase se caractérise par une révélation, en l'occurrence celle de la reconnaissance des illégalités dont Dreyfus a été victime, et est le fait de minoritaires qui les dénoncent publiquement, et que l'on réfute. La deuxième phase voit le message minoritaire se répéter et se propager, au point que la pensée et la mémoire collectives en sont « saturées ». C'est là une période d'incubation où l'idée dissidente fait son chemin, souvent souterrainement et inconsciemment, et le plus souvent précisément parce qu'on lui résiste. La phase culminante est celle de conversion, caractérisée par un changement implicite dans les idées (sous forme notamment d'un sentiment d'injustice et de culpabilité), sans pour autant que l'on approuve encore ouvertement les thèses minoritaires. Cela ne sera d'ailleurs que le cas de certains, qui, lors d'une phase de consolidation, soutiendront explicitement le bien-fondé des idées pourtant auparavant minoritaires et déniées. Il est à noter que Crespi et Mucchi Faina (1988) ont pu quant à eux observer une évolution en phases de la conversion à des idées minoritaires, dans leur étude sur le mouvement des femmes en Italie.

II. Une illustration expérimentale

Lors d'une étude plus large (cf. Mugny et Pérez, 1989), nous avons proposé à plusieurs centaines de sujets cinq principes normatifs, aujourd'hui assez couramment admis, mais qui ont eu un passé minoritaire et qui le sont parfois encore, que nous avons ou non associés aux groupes minoritaires qui les ont historiquement prônés (liberté/anarchistes ; égalité des sexes/féministes ; égalité des races/antiracistes ; paix/pacifistes ; respect de l'environnement/écologistes). Ainsi, certains sujets avaient à se prononcer quant à leur degré d'accord avec les cinq principes normatifs seulement, d'autres avec les cinq catégories minoritaires uniquement (condition minorités), d'autres enfin avec les cinq principes explicitement associés aux entités minoritaires (condition principes minoritaires) par exemple « les féministes ont raison parce qu'ils luttent pour l'égalité entre sexes ».

Considérons les différences révélées par la figure 1 (où 8 représente l'approbation maximale) : les sujets approuvent le plus les principes normatifs et le moins les entités porteuses minoritaires. Les principes associés à ces minorités se situent quant à eux à mi-chemin, ce qui démontre le tiraillement des sujets entre des idées admises, voire des truismes culturels, et des identifications plus problématiques.

Figure 1. Degré d'approbation



Cette façon de « récupérer » les idées minoritaires n'a donc pas pour effet que l'on approuve autant les minorités elles mêmes. C'est ce que confirme un autre résultat, obtenu en distinguant les réponses des sujets s'étant eux-mêmes classés comme étant de gauche ou de droite. On constate que les sujets se déclarant de gauche ou de droite ne se différencient pas en termes des principes normatifs, mais par les identifications qu'ils privilégient. Les noyaux normatifs sont en effet admis autant par la droite que par la gauche, alors que des différenciations apparaissent dès lors qu'est explicitée l'identité minoritaire ou groupusculaire des entités sociales les supportant ou les ayant supporté activement. Les sujets de gauche et de droite ne diffèrent pas ici en termes de contenus normatifs proposés, mais en termes de leur définition sociale.

A considérer que ces idées ont historiquement trouvé leur origine dans des mouvements de contestation, on peut supposer que l'on assiste bien là à un phénomène de « récupération », qui consiste à faire siennes des idées nouvelles en refusant d'en reconnaître l'origine minoritaire, en un effet de cryptomnésie sociale. Nous n'entendons 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, qui définit le phénomène de *conversion* (cf. Moscovici et Mugny, 1987).

Théoriquement, ce double mouvement de prise de distance et de validation (d'une part on dénie, de l'autre on concède quelque raison) n'est intelligible qu'à la condition d'admettre que

sont à l'œuvre deux processus distincts dans le processus d'innovation. Le premier, celui de comparaison sociale, rend compte du fait que l'on discrimine une source minoritaire, et qu'on lui résiste. Le second, celui de validation, est responsable du phénomène de changement. Par ailleurs, il faut admettre que le second doit pouvoir être activé indépendamment du premier. Nous montrerons donc que leur dissociation serait le mécanisme psychosocial de la cryptomnésie que l'on observe au niveau sociétal.

III. Résistance à l'influence minoritaire: la comparaison sociale

L'application des théories de l'identité sociale (cf. Tajfel et Turner, 1979) et de la différenciation catégorielle (Doise, 1976) au processus d'influence sociale permet de comprendre la généralement difficile influence minoritaire, en considérant les trois points suivants:

- par un mécanisme de catégorisation la cible d'influence est amenée à définir la minorité (et soi-même d'ailleurs) comme appartenant à un ou plusieurs groupes ou catégories rendus psychologiquement saillants. Souvent en fait la minorité est discriminée à la manière d'un hors-groupe;

- par un mécanisme d'indexation la cible d'influence élabore, en fonction de la situation, les attributs qu'elle considérera comme caractéristiques et définitionnels de la minorité et des autres entités distinguées dans la situation d'influence. Souvent ce sont des attributs négativement connotés qui contrecarrent l'influence minoritaire manifeste, exprimée publiquement ou immédiatement;

- ces résistances à l'influence manifeste engagent le processus de catégorisation de soi: l'influence directe faible découle du fait que généralement le degré d'accord explicite avec les positions défendues par la minorité engage l'identification sociale à la minorité, psychologiquement définie par l'auto-attribution de l'ensemble des caractéristiques considérées comme définitionnelles de la catégorie d'appartenance à laquelle la minorité a été assignée.

C'est ainsi que l'on a pu généraliser aux études sur l'influence le postulat de biais intergroupes qui, appliqué au cas des minorités, amène à considérer que la catégorisation de la minorité comme hors-groupe est susceptible de diminuer son influence, et qu'à l'inverse, l'influence découle largement du sentiment (de la part de la cible) d'une appartenance catégorielle commune avec la source.

On peut aussi montrer, dans une même logique, que l'influence est moindre lorsque les attributs de la minorité rendus psychologiquement saillants, et susceptibles d'être l'objet d'une auto-attribution, n'assurent pas une identification psychosociale compatible avec une identité personnelle positive. A l'inverse des attributs à connotation positive favorisent plus l'influence minoritaire que des attributs à connotation négative.

Ces dynamiques de l'identification dans l'influence minoritaire sont modulées par différents facteurs, et sont fonction:

L'influence sociale comme processus de changement

- des catégorisations explicites de la minorité comme intragroupe ou comme hors-groupe ;
- des styles de négociation de la source. Ainsi un style de négociation rigide d'une part induit un sentiment de moindre communauté d'appartenance avec la minorité, et d'autre part rend saillants des attributs plus négatifs, aboutissant à une influence moindre qu'un style plus flexible (cf. Mugny, 1982) ;
- des filtres normatifs utilisés par les cibles pour l'interprétation des comportements et positions de la minorité. Ainsi l'influence est inhibée lorsque le contexte rend saillante la déviance de la minorité, plutôt que la spécificité de la norme alternative qu'elle propose ;
- des résistances à l'innovation, telles que la psychologisation (cf. Papastamou, 1987) ou le déni (cf. Pérez, Mugny et Moscovici, 1986).

IV. Les limites de la discrimination

La minorité, initialement perçue négativement et presque nécessairement située comme un hors-groupe dans le champ catégoriel, puisque en rupture consistante envers les normes et valeurs dominantes, serait-elle alors sans possibilité d'influence ? Plusieurs éléments de réponse convergent vers l'idée que, dans le champ de l'influence sociale à tout le moins, ni le favoritisme intragroupe, ni la discrimination du hors-groupe ne sont inéluctables.

D'abord, une minorité n'a pas de l'influence simplement parce qu'elle est intragroupe plutôt que hors-groupe. Son impact dépend aussi des styles de comportement qu'elle déploie, son identité définissant simplement les marges de liberté dont elle dispose quant à l'intensité du conflit qu'elle peut introduire. Catégorisée comme intragroupe la minorité peut déployer un style intransigeant et augmenter le conflit. Hors-groupe, elle a avantage à être plus flexible et à atténuer le conflit, selon l'intuition de Moscovici (1979).

Ensuite, l'influence sociale ne relève pas uniquement des connotations évaluatives des caractéristiques minoritaires, mais aussi des conflits sociocognitifs pouvant apparaître entre catégorisations et attributs, comme lorsque la source intragroupe se révèle endosser des connotations négatives (le conflit d'identification est alors particulièrement fort), ou la source hors-groupe des positives. Les minorités auraient d'ailleurs pour effet d'introduire de nouveaux attributs non perçus initialement et contredisant la catégorisation ou l'évaluation initiales.

Enfin, la catégorisation de la minorité comme intragroupe ou hors-groupe peut aussi avoir, à un niveau latent, des effets inverses à ceux que lui prête la théorie des rapports entre groupes. Nous avons ainsi régulièrement trouvé que même, voire surtout, lorsque catégorisée comme hors-groupe et sujette à une discrimination manifeste, une minorité est néanmoins susceptible d'induire une influence, mais de nature indirecte, privée ou différée, en bref un effet de conversion (pour une revue, cf. Moscovici et Mugny, 1987). Ces effets de conversion s'expri-

ment d'ailleurs le plus souvent sous une forme « indirecte », sur des contenus liés certes à la position minoritaire, mais n'ayant pas été abordés dans le message minoritaire (on refuse par exemple d'agréer avec une position favorable à l'avortement, mais on exprime un changement d'attitude orienté vers une plus grande tolérance face à la contraception, ou dans la définition des normes morales, éducatives ou familiales, etc. ; cf. Pérez *et al.*, 1986).

V. Impact minoritaire et constructivisme social: la validation

L'influence minoritaire n'est donc que rarement manifeste. Elle s'exprime de manière latente, indirecte, s'observant dans une sphère « privée », et parfois après un certain délai temporel, d'autant plus que la minorité est perçue plus distinctement, plus conflictuelle et plus fortement catégorisée. Ces effets paradoxaux de la catégorisation appellent en effet une élaboration théorique de la notion de validation, qui repose en fait sur un processus constructiviste de la part des cibles.

Dans la mesure où l'influence minoritaire que l'on considère est indirecte et émerge notamment sur des contenus qui n'ont pas donné lieu à une prise de position minoritaire, il faut d'emblée admettre que ce changement indirect d'attitude exclut l'hypothèse qu'interviendrait un mécanisme d'imitation ou d'apprentissage social. La conversion présuppose donc un constructivisme social, une activité cognitive complexe de validation par laquelle les cibles d'influence sont amenées à réfléchir et à prendre position non seulement à propos du contenu spécifique de la tentative d'influence minoritaire, mais aussi à propos d'un ensemble plus vaste de contenus et de prises de positions que la minorité rend cognitivement saillants (Nemeth, 1987). Cette activité constructive dans le changement d'attitude peut se traduire de diverses manières.

Tout d'abord, les cibles confrontées à une minorité peuvent être amenées à inférer les principes organisateurs de la position minoritaire, au-delà donc des positions manifestes explicitées par la minorité, et peuvent les réactiver à d'autres moments (influence différée) et surtout, il n'est pas inutile d'insister, à propos de comportements, attitudes ou contenus différents (influence indirecte) de ceux ayant présidé à l'exercice de l'influence, même si les cibles n'adhèrent pas explicitement aux positions avancées dans le plaidoyer minoritaire.

Pour qu'un processus de validation débouche sur une influence indirecte, la position minoritaire doit être considérée comme une alternative, reconnue comme ayant une certaine validité, même donc si elle est initialement désapprouvée. Pour cela, les contenus spécifiques sous-tendus par le principe organisateur des positions minoritaires affichées doivent interpellier les cibles en introduisant un point de vue conflictuel en opposition avec ceux qui prédominent dans le champ. Cette fonction structurante du conflit se situe à la base même de la notion de consistance, dont l'action procède effectivement par son intermédiaire (Moscovici, 1979).

L'influence sociale comme processus de changement

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

Le constructivisme social peut également être à l'œuvre au niveau des catégorisations mêmes du champ social. Le caractère novateur de la position minoritaire peut donc amener les cibles à (re)construire cognitivement de nouvelles catégorisations du champ social qui ne correspondent pas forcément aux catégorisations initiales pouvant exister avant l'intervention minoritaire, avec pour effet de redéfinir le champ des possibles et partant, d'entraîner une redéfinition des catégories précédemment distinguées.

Une alternative ne pouvant être distincte dans le champ sociocognitif que lorsqu'elle est définie comme « autre » et partant, d'une certaine manière catégorisée comme un hors-groupe affublé d'attributs spécifiques, il faut reconnaître que c'est le fait même du placement de la minorité dans un contexte intergroupe qui permettrait la validation de son discours. Ce n'est alors pas en dépit de, mais bien grâce à la catégorisation comme hors-groupe à laquelle la minorité donne lieu qu'elle est source de conversion, la discrimination pouvant être à la racine même de changements dans un sens qui lui est opposé (cf. Pérez et Mugny, 1988).

VI. Comparaison et validation : l'hypothèse de la dissociation

On doit donc, en fin de compte, admettre l'existence de divers patrons de changement d'attitude à la suite d'une tentative d'influence. Ainsi, selon les circonstances, les sources (minoritaires en particulier) peuvent obtenir soit de l'influence directe uniquement, soit de l'influence indirecte uniquement (cas de la conversion), soit à la fois de l'influence directe et indirecte, soit enfin aucune d'entre elles. On a vu que la conflictualité généralement associée aux tentatives d'influence minoritaires explique que la conversion est le cas de figure « écologique » le plus probable. Pour rendre compte de ces divers patrons d'influence, il fallait articuler (cf. Pérez et Mugny, 1988) les deux processus considérés jusqu'ici, celui de comparaison sociale (vu sous l'angle des identifications et des conflits d'identification) et celui de validation (notamment reconnaissance d'un principe organisateur distinctif de l'alternative minoritaire). Quatre hypothèses fondamentales peuvent à ce point être soutenues, du fait de leur étayage empirique :

- si une situation d'influence induit un trop fort conflit d'identification et empêche un processus de validation de prendre place, on n'observera aucune forme d'influence ;
- si une situation d'influence induit un conflit d'identification modéré et empêche un processus de validation de prendre place, on n'observera qu'une influence directe ;
- si une situation d'influence induit un fort conflit d'identification tout en permettant au processus de validation de prendre place, on observera l'effet habituel de conversion (influence indirecte sans influence directe) ;
- si une situation d'influence induit un conflit d'identification modéré et permet à un processus de validation de prendre place, on observera aussi bien une influence directe qu'indirecte.

Dans cette acception, tous les patrons d'influence supposent qu'intervienne forcément un processus de comparaison impliquant un degré plus ou moins marqué de conflit d'identification, alors que l'activité de validation peut intervenir ou ne pas intervenir. Mais à quelles conditions ? Notre idée est que celle-ci intervient quand le sujet peut dissocier cognitivement son activité de comparaison sociale et son activité de validation, et qu'il effectue une double activité cognitive de manière différenciée : outre l'inévitable comparaison entre soi-même et la source, il peut s'engager aussi dans une activité de validation des positions alternatives de la minorité en tant que telles, focalisant sa réflexion sur le contenu des positions minoritaires, et réagissant au principe organisateur de celles-ci.

A l'inverse, et c'est le cas notamment lorsque la relation d'influence est trop conflictuelle, aucune influence d'aucune sorte ne prend place, précisément dans la mesure où l'activité de comparaison et l'activité de validation ne sont alors pas dissociées, l'activité cognitive étant exclusivement mobilisée pour assurer une différenciation d'avec une source représentant un haut coût social en cas d'identification.

Une autre manière de définir les conditions auxquelles une telle dissociation peut intervenir revient à poser que la validation n'est pas activée lorsque la comparaison s'effectue dans un univers unidimensionnel où l'interdépendance des jugements intergroupes implique que l'évaluation d'une position est forcément complémentirement retranchée de celle de l'autre. L'image de la minorité, alors simple complémentaire de l'image positive de la majorité, ne peut être que négative et rendre saillante la nature déviante de la minorité, et empêcher que la minorité soit construite mentalement comme une alternative (avec son principe organisateur spécifique). La totalité du processus psychosocial, engagé dans ce cas de figure, est « majocentrique ».

Autrement dit, le processus de validation serait rendu actif lorsque la comparaison s'effectue dans un univers multidimensionnel et sur un mode indépendant, les attributs spécifiques de la minorité pouvant alors être reconnus. Ainsi, même défavorablement jugée sur une dimension évaluative, la minorité peut néanmoins être reconnue dans sa spécificité sur

L'influence sociale comme processus de changement

d'autres dimensions, en particulier celle renvoyant au principe organisateur inféré comme étant sous-jacent au contenu de ses positions, le processus engagé devenant « minocentrique ». C'est pour cela que, au-delà des discriminations et des résistances sociales à l'innovation, les minorités concèdent en fin de compte, mais de manière constructiviste, un évident et incontournable impact social.

NOTE

1. Les études rapportées ont été réalisées dans le cadre du Fonds National Suisse de la Recherche Scientifique n° 1.367.0.86, et d'un projet de recherche avec des membres du Laboratoire Européen de Psychologie Sociale.

BIBLIOGRAPHIE

- CRESPI, F., MUCCHI FAINA, A.
1988 *Le strategie delle minoranze attive*. Napoli, Liguori.
- DOISE, W.
1976 *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*. Bruxelles, De Boeck.
- MOSCOVICI, S.
1979 *Psychologie des minorités actives*. Paris, Presses Universitaires de France.
- MOSCOVICI, S.
1985 « Innovation and minority influence », in S. MOSCOVICI, G. MUGNY, E. VAN AVERMAET (éds) *Perspectives on minority influence*. London, Cambridge University Press.
- MOSCOVICI, S., MUGNY, G. (éds)
1987 *Psychologie de la conversion*. Cousset, Delval.
- MUGNY, G.
1982 *The power of minorities*. London, Academic Press.
- MUGNY, G., PÉREZ, J.A.
1986 *Le déni et la raison. Psychologie de l'impact social des minorités*. Cousset, Delval.
- MUGNY, G., PÉREZ, J.A.
1989 « L'effet de cryptomnésie sociale », *Bulletin Suisse des Psychologues* (à paraître).
- NEMETH, C.
1987 « Au-delà de la conversion: formes de pensée et prise de décision » in S. MOSCOVICI, G. MUGNY (éds) *Psychologie de la conversion*. Cousset, Delval.
- PAPASTAMOU, S.

GABRIEL MUGNY ET JUAN A. PÉREZ

1987 *La psychologisation: l'us et l'abus de l'explication psychologique dans l'appréhension des phénomènes de la persuasion*. Paris, École des hautes études en sciences sociales, thèse d'état.

PÉREZ, J.A., MUGNY, G.

1988 « Discrimination et conversion dans l'influence minoritaire » in J.L. BEAUVOIS, R.V. JOULE, J.M. MONTEIL (éds) *Perspectives cognitives et conduites sociales 2*, Cousset, Delval.

PÉREZ, J.A., MUGNY, G., MOSCOVICI S.

1986 « Les effets paradoxaux du déni dans l'influence sociale », *Cahiers de Psychologie sociale*, 32: 1-14.

TAJFEL, H., TURNER, J.C.

1979 « An integrative theory of intergroup conflict » in W.G. AUSTIN, S. WORCHEL (éds) *The social psychology of intergroup relations*. Monterey, California, Brooks, Cole.