

ACTUALITÉS EN SCIENCES SOCIALES

Jean-Léon Beauvois
Robert-Vincet Joule
Jean-Marc Monteil

PERSPECTIVES COGNITIVES
ET CONDUITES SOCIALES IV

JUGEMENTS SOCIAUX
ET CHANGEMENT DES ATTITUDES

Mugny G., Butera, F. Pérez, J.A. & Huguët, P. (1993). Les routes de la conversion: influences minoritaires et majoritaires. In: J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (Comps.), *Perspectives cognitives et conduites sociales* vol. 4; Paris: Delachaux et Niestlé, 195-218.

DELACHAUX ET NIESTLÉ / 993

Beauvois Jean-Léon, Joulé Robert-Vincent, Monteil Jean-Marc
Perspectives cognitives et conduites sociales - Vol. 3. Quelles
cognitions? Quelles conduites?
Editions DelVal, 1991, Cousset (Fribourg) Suisse

ISBN 2-88147-109-9

Copyright Editions Delval
CH-1774 Cousset (Fribourg) Suisse

Tous droits réservés.
Réimpression ou reproduction interdite par n'importe quel procédé,
notamment par microfilm, xérogaphie, photocopie, offset, etc.

Imprimé en Suisse

Ont participé à ce volume

Marie-France Agnoletti, Université de Nancy-2
Piero Amerio, Université de Turin
Jean-Léon Beauvois, Université des Sciences Sociales de Grenoble
Fabrizio Butera, Université de Genève
Ahmed Channouf, Université des Sciences Sociales de Grenoble
Nicole Dubois, Université de Nancy-2
Jacky Defferard, Université de Nancy-2
Ulrich Frick, Centre de Biométrie et d'Etudes Thérapeutiques, Munich
Robert-Vincent Joule, Université de Provence
Joelle Lebreully, Université de Caen
François Le Poutier, Université de Rennes
Fabio Lorenzi-Cioldi, Université de Genève
Jean-Marc Monteil, Université de Clermont-Ferrand-2
Gabriel Mugny, Université de Genève
Juan Perez, Université de Valencia
Christiane Pavin, Université des Sciences Sociales de Grenoble
Norma de Piccoli, Université de Turin
Jacques Py, Université de Savoie
Jürgen Rehm, Institut de Médecine Sociale et d'Epidémiologie de Berlin
Patricia Roux, Université de Genève
Alain Somat, Université Catholique de l'Ouest
Alain Trognon, Université de Nancy-2

N. Dubois et A. Trognon, organisateurs de la 3^{ème} Table Ronde «Cognitions et Conduites Sociales» ont plus particulièrement participé à la conception de ce troisième volume.

Table des matières

Ont participé à ce volume	5
PARTIE 1	7
Modalités de l'énonciation et script interlocutoire	9
1. Cadre théorique	9
2. Dispositif expérimental	11
3. Codification des résultats	13
4. Résultats	13
4.1. Effet de la force illocutoire initiale	14
4.2. Effet du statut social	16
Conclusion	19
Références	21
Représentation et action dans le contexte social	23
1. Introduction	23
2. Représentations et structures sociales	24
3. Conduite, action, sujet	25
4. Action et représentation: une hypothèse et une recherche	27
4.1. Une hypothèse sur le rôle cognitif de l'action	27
4.2. Opérationnalisation et méthode	29
4.3. Résultats	30
Conclusion	39
Références	40
L'individuation dans le jugement de dessins produits dans des contextes d'absence et de présence de catégorisation sexuelle	45
1. Introduction	45
1.1. Dessins neutres: les contextes d'interaction	46
1.2. Dessins masculins et féminins: différenciations psycho-sociales ..	48
2. L'expérience	51
2.1. Procédure	51
3. Résultats	54
3.1. L'image de soi des sujets	54
3.2. Les préférences des sujets	55
3.3. L'individualité à travers la comparaison du dessin propre et du prototype de groupe	56
3.4. Examen des indices d'individualisation	57
4. Discussion	60
Références	62

Rôle social, représentations sociales et prévision du comportement: un exemple tiré de la thérapie de l'alcoolisme ..	65
1. Le contexte de l'étude	66
2. Données de base et résultats	67
3. Discussion	77
Références	78
Influences via la comparaison sociale, influences via la validation	81
1. La voie de la comparaison sociale	82
1.1. Influence et identification positive	83
1.2. Influence et identification négative	84
2. La voie de la validation	86
3. Traitement du conflit via la validation et via la comparaison	87
4. Une illustration expérimentale à propos de la xénophobie	89
5. Essai de mise en pratique à propos du tabagisme	93
5.1. Une expérience pilote	94
5.2. Changement d'intention selon l'intention initiale	98
5.3. Majorité contre minorité, fumeurs contre non-fumeurs	99
6. Conclusions	100
Références	102
Persistance du changement d'attitude et de l'argumentation chez des enfants placés en situation de soumission forcée	105
1. Introduction	105
2. Expérimentation	108
3. Résultats	110
4. Conclusion	116
Références	118
Privation de boisson, anchois et gâteaux dans le paradigme de la double soumission forcée	121
1. La situation de double soumission forcée	122
2. Expérience	126
2.1. Méthode	126
2.2. Résultats	129
3. Discussion	131
Références	133

Activation du modèle explicatif des conduites et des renforcements et acceptation d'un acte coûteux	135
1. Introduction	135
2. Locus of control et processus d'influence	137
3. Activation du registre explicatif comme substitut de la rupture du script	138
4. Méthodologie	140
4.1. Plan expérimental	140
4.2. Population	141
4.3. Procédure	141
4.4. Matériel	142
5. Résultats et discussions	143
5.1. Reproduction de l'effet d'amorçage («low-ball»)	143
5.2. Orientation du modèle explicatif et acceptation d'un acte coûteux	144
5.3. Activation du registre explicatif et acceptation de l'acte coûteux	144
5.4. Orientation du modèle explicatif et explication de l'acte coûteux	145
5.5. Orientation du modèle explicatif, activation et rappel des propositions contenues dans trois textes	147
6. Conclusions	149
Références	150
Annexe	152
Internalité et évaluation scolaire	153
1. Norme d'internalité et conduites sociales	153
2. Méthode	155
2.1. Sujets	155
2.2. Plan expérimental	156
2.3. Matériel	156
2.4. Procédure	158
3. Résultats	159
3.1. Les déterminants d'un jugement favorable quant au passage en sixième	159
3.2. L'estimation de l'importance accordée aux trois informations ..	160
3.3. La clairvoyance quant à l'effet des critères utilisés par les ensei- gnants	161
4. Discussion	163
Références	165

Normativité, conformité et clairvoyance:
leurs effets sur le jugement évaluatif
dans un contexte scolaire 167

1. Introduction 167
 - 1.1. Préalables 167
 - 1.2. La norme d'internalité 168
 - 1.3. La conformité 168
2. Quelques données empiriques concernant la variable «clairvoyance
normative» 169
3. La clairvoyance 172
 - 3.1. Approche conceptuelle 172
 - 3.2. Un principe expérimental associé au concept 174
 - 3.3. Hypothèses 176
4. Méthodologie 177
 - 4.1. Caractéristiques de la population 177
 - 4.2. Opérationnalisation des variables dépendantes 178
 - 4.3. Opérationnalisation des variables indépendantes 179
 - 4.4. Procédure expérimentale 181
5. Présentation et interprétation des résultats 182
 - 5.1. Moyennes globales et groupes expérimentaux 182
 - 5.2. Effet de la consigne 184
 - 5.3. L'orthogonalité de la clairvoyance normative et de l'internalité, de
la clairvoyance des attentes et de la conformité 185
 - 5.4. Effets globaux des variables invoquées 185
 - 5.5. Effets locaux des variables invoquées 189
6. Conclusion 191

Références 192

Cognitions et conduites sociales:
un premier bilan 195

PARTIE 2 203

Quelles conduites?
Quelles cognitions?
Repères conceptuels 203

Conduites et conduites sociales 207

- 1.1. Activités, conduites, comportements 208
- 1.2. Conduites (plus ou moins) sociales 212

Débats psycho-sociaux 219

- 2.1. La dimension sociale de l'homme neuronal 220
- 2.2. Plusieurs psychologies sociales? 223

TABLE DES MATIÈRES

303

Les croyances et les savoirs assertés	225
3.1. Les connaissances	225
3.2. Les assertions	246
3.3. Le système des assertions	250
La place du social dans le fonctionnement cognitif	
a: la représentation de l'insertion	271
4.1. Esquisse d'un modèle expérimental	273
4.2. Quelques données empiriques	275
La place du social dans le fonctionnement cognitif	
2: l'insertion oubliée	281
5.1. Des valeurs morales aux utilités sociales	282
5.2. Un processus non limité à l'enfance	284
Références	289
Index	297

marquants de la psychologisation (Papastamou, 1987), à savoir contrecarrer la production du phénomène de conversion qui caractérise généralement la diffusion minoritaire d'une innovation. Serait-ce là une preuve indirecte du bien fondé de l'hypothèse formulée à plusieurs reprises (Papastamou, 1987; Papastamou, Mugny et Pérez, 1991-92) selon laquelle la force dissuasive de la psychologisation résiderait dans ce qu'elle empêche la dissociation entre le contenu du message et les caractéristiques (notamment psychologiques) de la source? Nous serions enclin à le croire, étant donné que dans l'expérience 2 c'est quand les sujets sont appelés à contrer le message d'une minorité non similaire qu'ils associent le plus dans leur contre-argumentation la source et son message et qu'ils changent le moins d'attitude. Quoiqu'il en soit, nous avons là une piste de recherche qu'il s'agit d'exploiter en manipulant explicitement cette activité cognitive de dissociation et d'association.

Il est certes encore tôt pour conclure de manière définitive sur la valeur stratégique de la psychologisation. Néanmoins, les données expérimentales dont nous disposons actuellement suggèrent deux effets distincts mais complémentaires: la psychologisation serait utilisée d'une part comme stratégie pour résister à l'influence des minorités, d'autre part pour faciliter celle de la majorité, ce qui, en fin de compte, ne revient pas au même.

CHAPITRE 13

LES ROUTES DE LA CONVERSION INFLUENCES MINORITAIRES ET MAJORITAIRES

*Gabriel Mugny
Fabrizio Butera
Juan Antonio Pérez
Pascal Huguel*

La gestion du conflit Comparaison sociale et validation

Un relatif consensus caractérise les travaux récents sur l'influence sociale, du moins quant à la spécificité des effets majoritaires et minoritaires les plus généraux (Chaiken et Stangor, 1987; Eagly, 1987; Levine et Russo, 1987; Moscovici, 1985b; Moscovici et Mugny, 1987): les majorités auraient pour particularité d'induire une influence manifeste, socialement explicite, alors que les minorités obtiendraient un impact se situant à un niveau latent. Le suivisme de la majorité relèverait de l'activation du processus de comparaison sociale. Celui-ci fonctionnerait selon deux voies complémentaires, puisque l'on observe une influence sous deux ensembles de conditions, relatives les premières à des savoirs supposément partagés et consensuels (du moins dans l'épistémologie du sens commun), les secondes à des savoirs davantage subjectifs.

a. L'incertitude: dans une situation rendue socialement incertaine (vs réalité physique certaine; Festinger, 1950) par le conflit qu'introduit le désaccord entre points de vue divergents, la cible serait amenée à déterminer le degré de certitude et de validité de sa réponse par comparaison aux réponses auxquelles elle est exposée (Flament, 1958). L'influence dépend alors de ce que la source apparaît dans une position dominante (au-dessus d'autres sources et/ou au-dessus de la cible d'influence elle-même), et qu'existe ainsi une différence dans les ressources psychosociales à disposition (statut, nombre, crédibilité, expertise, etc.) favorable à la source et défavorable à la cible, celle-ci étant alors dépendante de celle-là. La cible adopte alors la réponse de la majorité parce que le consensus devient le critère de la certitude et de la validité subjective (Festinger, 1954).

b. L'identification: par un processus de comparaison sociale la cible peut aussi assigner divers attributs aux sources, et déterminer leur degré d'attrait. C'est en fonction de ces attributs que le mécanisme de l'identification produit des effets. L'élaboration des attributs de la source d'influence dépendrait de deux facteurs: les contextes normatifs (Mugny et Papastamou, 1984) par lesquels une connotation évaluative leur est assignée, et le fonctionnement de la catégorisation sociale (Tajfel, 1978) par lequel ils apparaissent définitionnels d'une catégorie ou d'un groupe social. En fonction de cette autre voie de comparaison sociale, l'extension de la théorie de l'identité sociale aux processus d'influence laisse supposer (Turner, 1981, 1991) que les cibles convaincues d'une communauté d'appartenance avec la source s'en approchent à la manière d'un favoritisme intra-groupe (Maass, Clark et Haberkom, 1982; Martin, 1988; Mugny et Papastamou, 1982), et ce d'autant qu'ils la connotent plus positivement qu'une source avec laquelle une telle communauté catégorielle n'est pas ressentie.

Dans l'un et l'autre cas, les sources à statut minoritaire rencontrent d'évidentes difficultés à imposer leurs vues. Dans le premier, parce qu'elles disposent de ressources psychosociales insuffisantes et qu'elles n'ont aucune légitimité à influencer (Pérez, Papastamou et Mugny, 1992). Dans le second, parce qu'en même temps qu'elles sont indexées (Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983) plus négativement, elles sont aussi (re)catégorisées comme hors-groupes, engendrant un biais de discrimination anti-minoritaire, selon le principe d'homologie de la différenciation catégorielle (Doise, 1978). En bref, la voie de la comparaison sociale favoriserait doublement l'influence de sources de statut psychosocial supérieur.

Cette conceptualisation rend compte en partie seulement de ce que le type d'influence le plus fréquent d'une minorité, celui de la conversion (Moscovici, 1980), revient à obtenir un impact non pas manifeste, mais latent, indirect, privé ou différé (Mugny et Pérez, 1986). Elle explique en effet l'absence d'influence manifeste, mais ne suffit pas à expliquer l'effet de cryptomnésie sociale (Mugny et Pérez, 1989a et b) selon lequel après diverses phases (Crespi et Mucchi Faina, 1988; Levine et Moreland, 1985; Moscovici, 1985a; Personnaz, 1981; Worchel, 1989) on finit par faire siennes des idées minoritaires tout en oubliant, voire en occultant, leur origine minoritaire. Pour en rendre compte, on a eu recours à une autre notion, celle de validation (Moscovici et Personnaz, 1980), renvoyant au processus par lequel le sujet est amené à se décentrer de la norme dominante (Huguet, Mugny et Pérez, 1991-92), à construire et à intérioriser la spécificité normative préconisée par la minorité.

Au vu des démonstrations récentes sur la conversion (Moscovici et Mugny, 1987; Moscovici, Mucchi Faina et Maass, 1992), nous devons admettre que le processus de validation implique une multiplicité d'activités socio-cognitives de nature constructiviste (Mugny et Pérez, 1989) impliquant un haut niveau de motivation (Maass et Volpato, 1989) à traiter le conflit socio-cognitif créé par la distinctivité de la réponse de la source que rend saillante sa rhétorique consistante synchroniquement (Moscovici et Faucheux, 1972) et diachroniquement (Kaiser, 1989; Kaiser et Mugny, 1987; Papastamou et Mugny, 1990). La validation implique en particulier:

- une intériorisation du conflit (Falomir, Pérez et Mugny, 1991; Pérez et Mugny, 1991), en particulier sous forme de dilemmes normatifs (Pérez, Mugny, Roux et Butera, 1991);
- une élaboration des attributs et des attributions liées aux comportements minoritaires (Maass et Clark, 1984; Mugny, et al., 1983; Mugny et Pérez, 1985; Pérez et Mugny, 1987; Roux, 1991);
- une centration accrue sur le stimulus (Personnaz et Guillon, 1985; Tesser, Campbell et Mickler, 1983);
- la contreposition d'arguments et de contre-arguments (Maass, 1987; Maass et Clark, 1983; Moscovici, 1980; Pérez, Mugny et Moscovici, 1986);
- l'élaboration de réflexions plus diversifiées et divergentes sur le thème en débat (Nemeth, 1986; Trost, Maass et Kenrick, 1989);
- l'inférence de principes organisateurs sous-jacents au message minoritaire susceptibles d'être réactivés à propos d'autres savoirs ou

connaissances, et expliquant l'impact indirect (Mugny et Pérez, 1986; Pérez et Mugny, 1989);

— l'activation de formes de pensée impliquant un niveau supérieur de traitement de l'information (Nemeth, 1986; Nemeth et Kwan, 1985, 1987; Nemeth et Wachler, 1983), de mémorisation et d'organisation de la mémoire (Nemeth, Mayseless, Sherman et Brown, 1990), ainsi que des stratégies d'élaboration et de mise à l'épreuve d'hypothèses (Legrenzi, Butera, Mugny et Pérez, 1991; Butera, Legrenzi, Mugny et Pérez, 1991-92).

Puisque la minorité brise le consensus, et que le jugement dominant risque de ce fait de perdre de sa validité, apparaîtrait dès l'émergence de la réponse minoritaire une tendance à reconstruire ce consensus (Festinger, 1950). Celui-ci peut être rétabli en accentuant davantage l'accord avec la majorité ("serrer les rangs"), en écartant socialement les points de vue minoritaires (Schachter, 1951), ou en les interprétant de manière réductionniste, en particulier en les psychologisant (Papastamou, 1983, 1989), en bref en les classant à titre de déviant sur une dimension ou une catégorie qui les invalide en les rendant non comparables, et donc non (ou moins) pertinents pour la définition de la "vraie" norme. En créant ainsi une sorte de hors-groupe, le sujet se sentirait moins menacé dans ses propres jugements, puisqu'il est cohérent qu'un hors-groupe soutienne des jugements différents (Heider, 1954; Rokeach, 1960). Il en découlerait deux conséquences: d'une part, puisque le sujet se sent moins menacé dans son identité et émotionnellement moins stressé (Falomir et al., 1991; Nemeth, 1987), il peut se pencher plus ouvertement sur l'examen du point de vue hétérodoxe (Deconchy, 1985); d'autre part, le point de vue catégorisé comme hors-groupe pourrait apparaître comme plus indépendant (Wilder, 1981, 1990). Or, à se référer aux travaux sur la validation des jugements émis par des gens similaires ou dissimilaires, il n'est pas exclu que les sujets finissent aussi par donner davantage de poids informationnel aux jugements d'un hors-groupe qu'à ceux d'un intra-groupe, d'autant que l'objet est perçu comme appelant une réponse objective: la distance est alors validante, en un effet dit de triangulation (Goethals, 1972; Gorenflo et Crano, 1989).

Par ailleurs, en particulier lorsqu'il s'agit de valeurs et non de faits, la validation peut aussi se produire dans un univers intra-groupe (Crano, 1989; Volpato, Maass, Mucchi-Faina et Vitri, 1990), lorsque donc ce n'est pas tant le contenu informationnel véhiculé par autrui qui est en soi persuasif, que le degré auquel le contenu est validé

socialement par sa contribution à un consensus intra-groupe (Turner et al., 1987). Quoiqu'il en soit des divers cas de figure possibles, il se trouve qu'au terme d'un processus de validation, même si les sujets finissent par écarter le point de vue minoritaire au niveau manifeste, ils lui accordent parfois au niveau latent plus d'importance pour la validation des jugements eux-mêmes.

Convergence majoritaire, divergence minoritaire

Plusieurs prédictions dérivent de cette conception des deux processus de comparaison et de validation à l'oeuvre dans un rapport d'influence. Ainsi, la confrontation à une réponse majoritaire reviendrait à activer une représentation de la source comme inductrice d'une pression normative légitimement contraignante. En cas de dissension, la comparaison avec une majorité rendrait déviantes les réponses des cibles-mêmes et les contraindrait au rétablissement du consensus par l'adoption manifeste de la réponse prévalente (Moscovici et Personnaz, 1980). Au contraire, la comparaison avec une minorité laisse au sujet le bénéfice du support de la majorité (Allen, 1975; Doms, 1983). La confrontation à une réponse minoritaire induirait cependant une représentation de la situation comme ouvrant le champ des possibles. Cette représentation permettrait à la minorité de profiter d'une centration accrue sur le contenu de ce qu'elle dit plutôt que sur l'adéquation des réponses propres à celles de la source (Personnaz et Guillon, 1985), c'est-à-dire d'activer un processus de décentration cognitive relativement au point de vue propre (Huguet et al., 1991-92). La minorité consistante forcerait à l'examen du point de vue anormé dans la mesure où celui-ci reste hautement conflictuel, contrairement à la majorité, face à laquelle le suivisme manifeste a pour effet de désamorcer le conflit.

En bref, et dans les termes de la conception de Nemeth (1986), la majorité induirait le plus souvent un processus socio-cognitif convergent se traduisant notamment sous forme de centration sur la seule position majoritaire. Par contre la minorité induirait un processus divergent, supposant la confrontation et la prise en considération de divers points de vue possibles. L'identité de la source aurait ainsi pour effet d'induire un fonctionnement socio-cognitif particulier: les cibles s'attendraient généralement à se mettre d'accord avec les majorités, et à élaborer le désaccord face aux minorités.

Voyons-en une démonstration expérimentale, réalisée à Valencia avec la collaboration de C. Gastaldi, où nous avons manipulé directement ces modalités de traitement socio-cognitif. Pour ce faire, les sujets, outre qu'ils ont été confrontés aux réponses d'une majorité ou d'une minorité, ont vu leur activité socio-cognitive orientée en direction d'une pensée convergente (l'expression des réponses se faisait alors sur des échelles variant uniquement le degré d'accord avec la source), ou d'une pensée plus divergente (les échelles variaient uniquement le degré de désaccord avec la source).

S'agissant d'un processus convergent, l'expression de l'accord serait homologue au fonctionnement socio-cognitif induit par la représentation de la source comme majoritaire. Les sujets ayant à exprimer leur degré d'accord avec la majorité devraient donc formuler des attitudes plus favorables que les sujets ayant été centrés sur l'expression d'un désaccord. D'autre part, dès lors qu'un tel fonctionnement convergent est à l'oeuvre, les changements observés devraient porter surtout sur l'attitude directement liée à la prise de position explicite de la source, et moins sur des attitudes demandant une activité inférentielle de nature constructiviste (Pérez et Mugny, 1986). Si cela est vrai, on devrait constater les effets majoritaires directs et non pas indirects lorsque les cibles sont amenées à exprimer leur opinion en termes d'accord, et pas en termes de désaccord.

S'agissant d'un processus divergent, l'expression du désaccord serait homologue au fonctionnement socio-cognitif induit par la représentation de la source comme minoritaire. L'influence minoritaire suivant davantage une logique divergente (celle d'une décentration induite par le conflit qu'elle génère) et par l'illicéité pour la cible de le résoudre par le simple rétablissement du consensus manifeste, on devrait donc tout particulièrement observer des effets-minoritaires indirects quand les cibles sont amenées à exprimer leurs opinions en termes de désaccord, donc lorsque les significations des échelles les engagent dans davantage de résistance.

L'expérience reprend notre paradigme sur l'avortement (influence directe) et la contraception (influence indirecte; Pérez et Mugny, 1989). Après un court pré-test, les sujets prenaient connaissance d'un plaidoyer extrêmement favorable à l'avortement et formulé dans des termes impératifs très conflictuels. Selon les conditions on faisait accroire que nos études avaient montré que 81,9% (conditions majoritaires), ou seuls 12,1% (conditions minoritaires) des gens appuyaient ces idées. Une fois la lecture du message terminée, on orientait l'ap-

proche socio-cognitive des sujets en termes convergents ou divergents: les sujets devaient exprimer leur degré d'approbation soit sur une échelle d'accord (en 7 points, de 1=plutôt d'accord à 7=très d'accord), soit sur une échelle de désaccord (de 1=plutôt pas d'accord à 7=pas du tout d'accord) avec chacun des cinq arguments principaux contenus dans le plaidoyer. Les sujets répondaient finalement à un questionnaire d'opinion composé d'items relatifs à l'avortement et à la contraception. Le premier facteur de l'analyse factorielle effectuée sur l'ensemble de ces items regroupe tous les items concernant l'avortement, le second tous ceux traitant de la contraception; les scores factoriels relatifs au premier représenteront donc l'indice d'influence directe, ceux relatifs au second l'indice d'influence indirecte, puisque ce thème n'a pas été abordé dans le plaidoyer persuasif (cf. Mugny et Pérez, 1986).

Quant à l'induction de l'accord-désaccord, on note un effet simple significatif: l'accord avec le message de la source est plus élevé sous induction de l'accord (7=accord, $m=4,83$) que du désaccord ($m=4,35$; $F(1/24)=3,688$, $p<.06$). Puisqu'à un pré-test les sujets ont exprimé une attitude légèrement favorable à l'avortement, l'échelle d'accord serait davantage congruente avec la position initiale que celle de désaccord, les jugements pouvant s'exprimer de façon plus polarisée (Eiser, 1984). Voyons alors l'influence directe. Comme on l'observe au tableau 1, l'induction de l'accord a provoqué un accord avec les items relatifs à l'avortement plus élevé que l'induction du désaccord. Cet effet est significatif pour ce qui concerne la majorité (t de Student, $t/125=2,197$ $p<.02$), et est tendanciel pour la minorité ($t/125=1,546$ $p<.07$). On notera encore que comme on pouvait s'y attendre la condition d'expression de l'accord avec la majorité est supérieure à l'ensemble des autres conditions ($t/125=2,276$ $p<.02$), et que la condition d'expression du désaccord avec la minorité induit le moins d'influence ($t/125=1,717$ $p<.05$).

Tableau 1
Scores factoriels moyens pour l'avortement (influence directe) et la contraception (influence indirecte); "+" = plus d'influence

source:	majorité		minorité	
activité	accord	désaccord	accord	désaccord
n	34	32	32	31
avortement	+20	-13	+07	10
contraception	-05	+01	-12	+16

Les effets s'inversent en ce qui concerne l'influence indirecte. Le tableau 1 indique qu'à ce niveau c'est l'induction du désaccord qui provoque un accord plus élevé avec les items relatifs à la contrainte que l'induction de l'accord. L'expression du désaccord avec la minorité induit comme prévu le plus d'influence, davantage que l'environnement des autres conditions ($t/125=1,919$ $p<.03$), et en particulier que l'expression de l'accord face à la même minorité ($t/125=1,986$ $p<.03$).

Ces résultats permettent une double conclusion. D'abord, ils confirment que l'influence directe serait fonction inverse du conflit induit par la source: elle est plus forte quand l'activité cognitive est orientée vers la recherche de l'accord avec la source, surtout si celle-ci est majoritaire. Dès que l'on rend saillant le désaccord, et surtout si la source est minoritaire, l'influence directe est contrecarrée. Au contraire, l'influence indirecte serait bien fonction directe du conflit, comme le prédit Moscovici (1980).

Ensuite, ces effets sont cohérents avec une série d'expériences que nous avons entreprises sur le déni, où nous demandons aux sujets de repérer parmi les arguments centraux du message ceux qui leur paraissent invraisemblables et indignes de confiance. Nous y avons trouvé qu'une source minoritaire dont le message est dénié obtient dans l'immédiat moins d'influence qu'une majorité. Cependant, le déni a aussi pour effet paradoxal d'augmenter l'influence minoritaire indirecte et différée (Moscovici, Mugny et Pérez, 1984-85), alors qu'il n'augmente pas celle de la majorité (Pérez et al., 1986). Les résultats d'une expérience toute récente (Pérez, Moscovici et Mugny, 1991; Pérez et Mugny, 1991) résument l'état de la question. Nous avons demandé aux sujets de critiquer de manière exclusive soit la source, soit le contenu du message. Les résultats montrent que dans les conditions minoritaires l'activité critique doit être centrée sur le contenu du message pour qu'apparaissent les effets du déni, qui disparaissent lorsque la critique porte sur les caractéristiques de la source, confirmant par là les effets inhibiteurs de la psychologisation sur l'influence minoritaire (Mugny et Papastamou, 1980; Papastamou, 1983; 1986; 1989). Au contraire, l'influence majoritaire apparaît surtout lorsque la critique demandée est centrée sur la source et que les sujets ne s'y engagent pas, c'est-à-dire lorsque la comparaison lui est favorable et prédispose les sources à l'expression de l'accord.

Mécanismes et champs d'action de la majorité et de la minorité

Un autre aspect de l'articulation entre comparaison et validation réside dans une relative primauté de la première sur la seconde (Mugny et Pérez, 1986). Parfois en effet toute l'activité socio-cognitive de la cible d'influence est orientée vers la création d'une différenciation face à la minorité, sans que soit reconnue une indépendance, et donc une validité quelconque, à son jugement. 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. Au-delà de cette centration exclusive et restrictive sur le processus de comparaison sociale, à quelles conditions des comportements de discrimination directe et manifeste peuvent-ils alors donner lieu à un effet de conversion?

L'hypothèse de la dissociation (Pérez et Mugny, 1987, 1989) est que la conversion suppose que la cible d'influence puisse dissocier les processus de comparaison sociale et de validation. Dans une série d'expériences il a été montré qu'une telle dissociation peut prendre place lorsque la comparaison sociale se déroule dans un univers multidimensionnel (Rijssen, 1984; van Knippenberg et Ellemers, 1990), et non pas unidimensionnel. Nous fondant sur certains travaux sur les comparaisons inter-groupes (Mummeley et Schreiber, 1983), nous pouvons en effet distinguer deux modes socio-cognitifs susceptibles de présider à l'expression des jugements de comparaison entre groupes. Le premier est l'interdépendance négative, le résultat de la comparaison impliquant 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 mode d'expression des jugements se distingue de l'indépendance, où les jugements portés sur un groupe ne déterminent plus automatiquement les jugements portés sur l'autre, et où il est possible de concéder une reconnaissance positive aux deux groupes simultanément.

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 la comparaison est de type interdépendant, et qu'elle ne l'est plus lorsqu'elle s'effectue en termes indépendants. Il est cependant à noter que la conversion apparaissant dans ce contexte n'est pas simplement facilitée du fait qu'il serait alors moins coûteux de concéder quelque valeur à la minorité, et encore moins du fait qu'il s'agirait

d'une situation ne donnant pas lieu à une réelle compétition sociale. Bien au contraire, l'effet de conversion s'observe tout particulièrement lorsqu'il y a discrimination manifeste de la minorité. On a en effet pu mettre en évidence que le fait d'accroître le conflit a pour conséquence que la minorité est discriminée mais que se produit néanmoins 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 (de comparaison et de validation) d'opérer, et en particulier que soit reconnu le principe normatif fondant la distinctivité de la position minoritaire.

Nous verrons maintenant que les majorités et autres sources de statut supérieur obtiennent vraisemblablement leur impact dans un champ contraignant, les minorités et autres sources non crédibles dans un espace social plus ouvert. Nous pouvons en effet avancer une hypothèse complémentaire à celle traitée jusqu'ici: si la dissociation favorise l'influence minoritaire lorsque s'ouvre le champ des possibles, l'indissociation pourrait bien quant à elle 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 le leur (Pérez et Mugny, 1990a).

Notons qu'une même hypothèse peut s'appliquer dans le cas de rapports inter-groupes, où le fait qu'une minorité intra-groupe n'obtient pas l'effet de conversion face à une majorité également intra-groupe peut être interprété comme l'indice de l'impact majoritaire dans une situation marquée par une telle indissociation (Pérez et Mugny, 1987). En bref, l'indépendance de la comparaison caractériserait le champ d'action de l'influence de sources crédibles, de statut majoritaire ou supérieur, alors que l'indépendance pourrait leur faire perdre le contrôle socio-cognitif par lequel elles assurent l'uniformité et le conformisme.

C'est cette double hypothèse que nous avons cherché à mettre à l'épreuve des faits dans l'une de nos expériences sur le tabagisme (Pérez et Mugny, 1990b), où la mesure essentielle porte sur le changement de l'intention d'arrêter de fumer entre le pré-test et le post-test (saisie sur une échelle en 7 points), c'est-à-dire après exposition à un message anti-tabac conflictuel. Dans la moitié des conditions le texte persuasif était attribué à des "militants d'un groupe minoritaire", alors que dans l'autre moitié on indiquait qu'il avait été rédigé par "des professeurs en économie politique" (source experte). Par ailleurs, les

sujets, tous des fumeurs, avaient après leur lecture à comparer diverses raisons justifiant les comportements des fumeurs ou soutenant les non-fumeurs, de manière soit indépendante, soit négativement interdépendante. A partir du degré d'accord ou de désaccord qu'ils ressentait avec le texte qu'ils venaient de lire, ils attribuaient un nombre de points (entre 0 et 100) à des arguments pro- ou anti-fumeurs. Dans les conditions d'indépendance des jugements, les sujets répondaient séparément pour chacun des arguments, chaque fois sur une nouvelle échelle en 100 points. Au contraire, dans les conditions d'interdépendance, ils devaient à chaque fois répartir 100 points, "ni plus ni moins", entre un argument pro- et un argument anti-tabac.

Résumons les résultats (Pérez et Mugny, 1990b). Les effets sur les changements dans les intentions d'arrêter de fumer (cf. tableau 2) révèlent une interaction entre le type de source et le contexte d'expression des jugements ($p < .02$). La source minoritaire obtient plus d'influence (indirecte de fait, puisque la source ne se prononce pas sur la privation de tabac) dans le contexte d'indépendance des jugements que dans celui d'interdépendance ($p < .02$), alors qu'avec les sources de statut supérieur un effet inverse tendrait à se produire ($p < .10$). En bref, dans le contexte d'interdépendance, la minorité amène moins de changement que la source experte ($p < .06$), alors qu'elle en obtient plus dans le contexte d'indépendance ($p < .05$).

Tableau 2

Changement moyen de l'intention d'arrêter de fumer (+ = plus d'influence)

sources :	experts		minorité	
	interdép.	indépendance	interdép.	indépendance
comparaison :	0.16	-0.28	-0.36	0.29
changement :				

La modalité sous laquelle s'effectue la comparaison sociale peut donc faire prédominer un point de vue unique, ou laisser s'exprimer des centrations diverses. Cette étude confirme qu'une source de statut supérieur obtient son influence dans un espace interdépendant. On doit considérer qu'une situation unidimensionnelle d'influence sociale serait presque inéluctablement majoritaire et favoriserait un mode de fonctionnement plus convergent, dont bénéficieraient les sources

majoritaires, expertes ou de statut supérieur. Inversement, l'indépendance des jugements favorise 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 socio-cognitif tel que l'activité de la cible ne reste pas bloquée dans une comparaison sociale où elles sont sans ressource. L'indépendance permet en effet que coexistent deux points de vue (en l'occurrence, les arguments favorables aux fumeurs et aux non-fumeurs sont alors 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, produisent leur influence (Mugny, Sanchez-Mazas, Roux et Pérez, 1991). En bref, le monolithisme de la comparaison sociale serait une pré-condition des changements "majoritaires" via la dépendance, et la multidimensionnalité celle de changements "minoritaires", via un certain pluralisme. A placer ces résultats dans le contexte du débat plus large sur la similitude des processus majoritaires et minoritaires (Doms, 1983; Latané et Wolf, 1981; Tanford et Penrod, 1984; Wolf, 1987), ou sur leur orthogonalité, il ressort que les unes et autres sources amènent à des changements, mais de toute évidence selon des mécanismes différents, comme nous l'illustrerons maintenant.

Influences majoritaire et minoritaire, et représentation de la tâche

Admettons que nous approuvons (expert, source crédible, majorité, intra-groupe, etc.) ou dénissons (minorité, etc.) au niveau manifeste, pour des raisons normatives ou au nom d'heuristiques simplificatrices (Chaiken, 1987; Cialdini, 1987), et que pour des raisons informationnelles (la source nous renseigne sur la réalité objective; Goethals, 1972) nous nous y conformons. Nous sommes cependant en présence d'un "cauchemar épistémologique" (Brown, 1965; Paicheler, 1988). Comment en effet rendre compte de ce que, comme dans bien des paradigmes de l'influence sociale, une influence apparaît lorsque la source, pourtant majoritaire, dévie de toute évidence de la réalité "objective", qu'elle est à l'évidence erronée. Sans vouloir surestimer l'influence alors obtenue (Friend, Rafferty et Bramel, 1990), de quelle

force normative une majorité erronée dispose-t-elle, et de quelle validité informationnelle? Prenons pour exemple les expériences de Asch (1956), et poussons le raisonnement jusqu'à l'extrême. Imaginons un instant que l'on parvienne à convaincre les sujets que la source se trompe, victime d'une illusion perceptuelle, sans par ailleurs que les sujets soupçonnent être eux-mêmes dans l'erreur. Imaginons même que les sujets ne changent pas au niveau manifeste, mais uniquement de manière latente. La conclusion qui s'imposerait est qu'ils auraient changé indépendamment des deux processus envisagés habituellement! Sans pression normative ni pression informationnelle (Deutsch et Gerard, 1955), puisque la majorité est incorrecte, et que les sujets le savent. Imaginer un tel cas de figure revient à aborder d'une manière théorique nouvelle la question qui obsède ceux qui tiennent à ce que les majorités ou l'intra-groupe aient aussi une influence indirecte (Mackie, 1987; Mackie, Worth et Asuncion, 1990), en admettant que méthodologiquement on ne pourra démontrer l'existence d'un mécanisme plus générique qu'à la condition d'exclure toute influence de nature normative ou informationnelle comprises dans les termes classiques, c'est-à-dire en en falsifiant, du moins en partie, le modèle. Mais quel mécanisme?

D'abord, peut-on s'attendre à une influence quelconque lorsqu'on prive explicitement une source de tout pouvoir normatif et informationnel? C'est à cette question que répondent en réalité les études dans lesquelles nous avons observé que le déni augmente l'influence dérivée d'une minorité, mais pas celle d'une source majoritaire (Pérez et al., 1986). Or, deux autres études contredisent apparemment une telle conclusion. Tout d'abord celle de Nemeth et Wachtler (1983) dans laquelle une majorité ou une minorité proposent un certain nombre de solutions correctes ou incorrectes lors d'une tâche de détection de figures cachées. Face à une minorité, les sujets détectent plus de figures correctes et en découvrent de nouvelles, ceci indépendamment du caractère correct ou incorrect des solutions proposées par la minorité. Mais cet effet tend aussi à apparaître lorsque la majorité est incorrecte. Une influence majoritaire indirecte a aussi été obtenue en utilisant un matériel comparable à celui de Asch et approprié pour la mesure de l'influence indirecte (Mugny, 1984). En démontrant aux sujets l'existence d'illusions perceptuelles, nous avons trouvé que la majorité gagne de l'influence indirecte, alors que la minorité en pâtit. Ici le déni favorise la majorité, ce qui souligne la nécessité de développer une théorie de l'influence majoritaire où celle-ci ne serait pas réduite à une simple complaisance. En effet, si dans certains cas le

déni semble faciliter l'effet indirect des sources minoritaires mais pas celui des sources majoritaires, dans d'autres cas c'est l'inverse qui semble vrai.

La comparaison des caractéristiques des situations de déni favorisant l'une ou l'autre source révèle un indice essentiel pour la recherche d'un mécanisme d'influence plus général encore que la dépendance. Notre hypothèse est que les différences constatées pourraient être dues à la nature de la norme qui est saillante dans le dispositif expérimental retenu pour la mise en place d'une situation d'influence. L'effet constructiviste du déni a en particulier été obtenu à partir de situations d'influence basées sur des opinions, ces situations laissant dès lors une place à la subjectivité, contrairement à celles imaginées par Nemeth et Wachtler (1983) et par Mugny (1984), qui exigent la production de solutions correctes. Dans le premier cas l'influence est dirigée selon une norme de préférence, alors que dans le second l'influence est dirigée selon une norme d'objectivité (Moscovici, 1976). Ainsi, lorsque la situation d'influence engage une norme d'objectivité, c'est-à-dire lorsqu'elle conduit le sujet à n'attendre qu'une réponse correcte, le déni augmenterait l'influence indirecte pour une majorité. A l'inverse, lorsque la situation d'influence admet un certain pluralisme, c'est-à-dire lorsque le sujet n'est pas conduit à attendre un total consensus mais à admettre que différentes réponses peuvent chacune avoir quelque valeur orientative ou interprétative, le déni favoriserait l'influence minoritaire indirecte.

La plausibilité qu'un mécanisme de l'influence sociale réside dans la représentation de la tâche a été examinée dans une première étude réalisée à Tilburg (Brandstätter, Ellemers et al., 1991) en créant une situation d'influence dans laquelle une source majoritaire (ou minoritaire) estimait être de 50° un angle qui en réalité était soit de 90° (forte attente de consensus), soit de 85° (attente de divergences). Dans toutes les conditions, la crédibilité de la source — c'est-à-dire sa valeur informationnelle — a été déniée, l'expérimentateur suggérant que celle-ci s'était trompée à une autre tâche perceptive et qu'elle était victime d'illusions perceptives dont démonstration était donnée. Le degré de contrôle social — c'est-à-dire la pression normative — était également limité (selon les démonstrations mêmes de Deutsch et Gerard, 1955), les sujets répondant individuellement, par écrit, et sous anonymat. Malgré cette diminution du pouvoir normatif et informationnel de la source, la majorité présente des effets d'influence significatifs. D'une part, elle induit une influence directe (changement de l'estimation de l'angle durant la phase expérimentale) lorsqu'il s'agit d'un angle de

85°, effet qui s'explique vraisemblablement par l'incertitude relative du sujet face à un stimulus peu propice à induire une réponse consensuelle unique. En effet, l'existence d'un hypothétique résidu de "présentation référentielle" (Hogg et Abrams, 1988) lié au statut majoritaire — représentatif — de la source ne suffit pas à produire un effet de conformité dès lors que la réalité physique est très contraignante (90°).

Mais la démonstration principale est que la majorité produit une influence indirecte (mesurée par la modification des arêtes de l'angle, et à un moindre degré par la diminution du poids du morceau de fro-mage "imaginaire" figuré par l'angle), lorsque l'angle était de 90° et constituait une "bonne forme" appelant à une réponse unique évidente. Comme si le sujet, ne pouvant, face à une majorité discréditée, rétablir le consensus rendu absolument nécessaire par les propriétés des stimuli, s'engageait alors dans une activité cognitive de redéfinition des propriétés du stimulus, probablement en vue de rétablir une uniformité latente entre les réponses propres et les réponses manifestes de la majorité auxquelles il n'a pu adhérer ouvertement.

L'explication de ces effets repose selon nous sur le fait que quelque représentation de la connaissance doit intervenir, selon laquelle l'existence d'un consensus donné (par le point de vue majoritaire) doit correspondre à une réalité ou entité uniforme; au contraire, si des points de vue minoritaires émergent, et divergent de ceux de la majorité, les individus infériorisent que la réalité doit avoir une nature multiple ou plurielle, ce que suggère l'influence indirecte que la minorité obtient quant à elle (sur le poids de la figure) lorsque les angles expérimentaux étaient de 85°. Ainsi, quand une situation d'influence donnée (majorité et stimulus objectif *versus* minorité et stimulus subjectif) revient à établir un type de correspondance (consensus et uniformité) ou un autre (rupture de consensus et diversité), les sujets activeraient un mode ou un autre de fonctionnement socio-cognitif, orientant leurs réponses d'une manière convergente ou divergente, selon les processus de pensée décrits par Nemeth (1986), mais avec des effets latents, même pour la majorité, dans la mesure où les pressions informationnelle et normative sont insuffisantes à produire du suivisme. C'est cette double hypothèse que nous tenterons d'étayer, à propos de l'influence des minorités d'abord, puis de celle des majorités.

Influence minoritaire et ouverture du champ

Centrons-nous d'abord sur l'influence minoritaire. Avec P. Huguet, nous avons entrepris à Clermont-Ferrand l'expérience suivante, en reprenant un paradigme semblable à celui de Brandstätter et al. (1991), dont nous avons cependant supprimé la procédure de déni. Celui-ci avait, on s'en rappelle, pour fonction de limiter l'expression directe de l'influence, majoritaire en particulier. Dans la présente expérience, l'identité de la source devait y pourvoir: celle-ci, présentée comme composée de militants d'extrême-droite, n'a pas les faveurs de nos sujets, tous étudiants à l'université. Selon un plan 2x3, nous avons manipulé d'une part le degré de normativité du matériel, d'autre part le degré d'engagement des réponses perceptives dans la comparaison sociale. Selon la première variable, dans la moitié des conditions, les stimuli de la phase expérimentale étaient de 90°, alors que dans les autres ils étaient de 85°, et devaient introduire une relative latitude de réponses qui n'existe pas pour les premiers du fait de la bonne forme prégnante des angles droits. Les angles de 85° devaient en particulier permettre aux sujets d'exprimer davantage leur éventuelle approbation ou désapprobation. Selon la seconde manipulation, soit il était annoncé aux sujets que les attitudes idéologiques n'avaient aucune incidence sur les réponses perceptives (conditions égalité), soit qu'elles en avaient (conditions différence). Dans le premier cas, l'approche ou l'éloignement des réponses de la source devraient moins engager une identification coûteuse avec la source. Finalement, dans deux conditions de contrôle, les sujets ne faisaient que juger les stimuli (de 90° ou de 85° lors de la phase expérimentale), sans autre indication, ce qui doit permettre de distinguer les effets des manipulations liées à l'influence de ceux liés au matériel lui-même.

Voyons les résultats. Quant à l'influence directe d'abord, on n'observe pas d'influence dans les conditions 90°; où 46 des 54 sujets donnent exclusivement des réponses de 90°. Seuls deux sujets des conditions de contrôle et de différence, et quatre de celle d'égalité, donnent des réponses inférieures à 90°, aucune différence n'apparaissant donc selon les conditions.

Il n'en va pas de même pour les conditions avec des stimuli de 85°. Dans la condition contrôle apparaît une sous-estimation de l'angle ($m=65,99$). Or, les moyennes des sujets des conditions avec influence sont globalement plus élevées que celle de la condition contrôle ($t/101= 3,738 p<.01$) Dans la mesure où les sujets de la condition contrôle sous-estiment les angles et que la source accentue cette

sous-estimation par ses jugements de 50°, on peut considérer que cette mesure directe met en évidence un effet de différenciation, voire de dissimulation d'avec la source d'extrême-droite. On retrouve, dans des conditions similaires (ambiguïté du matériel, différence idéologique), un effet analogue à celui obtenu par Lemaine, Lasch et Ricateau (1971-72). Bien que la différence entre les conditions égalité ($m=77,96$) et différence ($m=85,42$) ne soit pas significative ($t/101= 1,468 p<.15$), elle suggère que l'influence négative de la source pourrait même être davantage marquée en cas de croyance à une corrélation entre réponses perceptives et réponses idéologiques ($t/101= 3,784 p<.001$) plutôt qu'à l'indépendance des réponses perceptives et idéologiques ($t/101= 2,563 p<.02$). L'effet de correction perceptive observé au niveau direct correspond dans le cas présent à un effet de différenciation sociale, de nature inter-groupe.

Tableau 3

Différences de poids (en grammes) entre pré-test et post-test (= plus d'influence)

angle expérimental:	90°	85°
conditions:		
égalité	-63.99	-7.29
différence	-5.72	8.45
contrôle	3.11	225.91

Voyons alors l'effet indirect sur le poids de la figure (cf. tableau 3), où les conditions de contrôle diffèrent, les angles de 85° ayant pour effet d'augmenter le poids du fromage relativement aux angles de 90° ($t/101= 2,86 p<.04$). Apparaît à ce niveau un effet de l'angle ayant présidé à l'influence; alors que dans les conditions 90° les conditions avec influence n'ont aucun effet, elles induisent davantage d'influence indirecte dans les conditions avec angle de 85°, relativement donc à la condition de contrôle correspondante ($t/101= 2,703 p<.01$). Cela est d'ailleurs autant vrai de la condition 85°/égalité ($t/101= 2,515 p<.02$) que de la condition 85°/différence ($t/101= 2,133 p<.04$). On sera certes prudent quant à l'interprétation de cet effet, puisque les conditions avec influence ne diffèrent pas entre elles, l'effet observé étant largement dû au fait que la condition de contrôle/85° donne lieu à une augmentation du poids de la figure. Cependant, si l'on s'en tient aux résultats, il faut admettre que relativement aux sujets de la condition de contrôle, ceux des conditions 85° avec influence ont eu un effet d'influence indirecte.

En bref, nous pouvons conclure deux choses. D'abord, les conditions 85° permettent aux sujets d'exprimer un refus de s'approcher de la source minoritaire au niveau direct. Cet effet ne peut apparaître dans les conditions 90°, étant donné la prégnance perceptive des stimuli. Ensuite, une influence indirecte apparaît dans les conditions 85° avec influence, et ce alors même que ce sont les conditions où les sujets ont refusé de suivre la source. On se trouverait bien là devant un de ces effets que nous avons qualifiés de cryptomnie sociale. Ce résultat est cohérent avec les effets révélés par l'expérience de Brandstätter et al. En effet, refuser d'approuver une minorité n'a pas pour effet de ruiner toute son influence: celle-ci se déplace à un niveau indirect. Cela n'est vrai cependant que si l'angle expérimental présidant à l'influence (85°) rend légitime une certaine pluriété de réponses. Par contre, on n'observe pas un tel effet dans les conditions 90°/égalité. Or, c'est bien celles où la source n'a aucune sorte de légitimité puisqu'elle est fortement marginalisée et que l'angle appelle le support d'une majorité.

Influences majoritaires manifeste et latente, et attente du consensus

Malgré le nombre impressionnant d'études réalisées à propos de l'influence majoritaire (Allen, 1965; 1975), on s'est insuffisamment questionné sur les significations de l'influence majoritaire. En particulier, adopte-t-on la réponse d'une majorité parce qu'elle est ascendante, ou pour qu'elle devienne plus consensuelle? C'est-à-dire, change-t-on seulement parce que la source dispose d'accréditations normatives et informationnelles, ou s'adapte-t-on en vue de construire une norme valide à la condition d'être consensuelle (Hogg et Turner, 1987), l'hypothèse étant que les cibles peuvent aussi construire le consensus, et non pas simplement le subir. Mais quand s'accommode-t-on à autrui, et quand y accommode-t-on la réalité?

Considérons donc les situations où le sujet se trouve confronté à une majorité présentant une réponse inédite, la divergence remettant en question l'attente d'un large consensus, puisque le sujet en est exclu. Il aurait à sa disposition au moins trois possibilités pour restaurer celui-ci. D'abord, il peut recourir à une stratégie pour influencer la source, par exemple en affirmant fermement sa position (Festinger, 1954; Schachter, 1951; Mugny, Maggi et al., 1991), ce qui serait un moyen d'augmenter son degré de certitude dans les opinions ou jugements que lui-même défend. Cette solution est cependant d'autant

moins probable que la source bénéficie d'une ascendance normative ou informationnelle sur lui — il s'agit d'une majorité. De toute manière cette stratégie est difficilement compatible avec le type de paradigme habituellement utilisé dans les études sur l'influence sociale, puisque les sujets n'ont pas la possibilité de communiquer avec la source.

Ensuite, il peut rétablir le consensus manifeste en rejoignant la majorité dans ses réponses explicites; c'est certainement là la solution la plus communément considérée. Cette stratégie, de complaisance, d'identification, voire d'intériorisation (Kelman, 1958), revient à générer le consensus manifeste, sans nécessaire redéfinition de l'objet, l'attention étant essentiellement centrée sur le rapport avec la source, qu'il soit de soumission, d'attraction, d'identification (au sens de Turner et al., 1987, également), ou d'adhésion à un contenu au nom de la crédibilité de la source. On a vu cependant que, dès lors que la majorité a été discréditée (les sujets sachant que la majorité peut se tromper, qu'elle est victime d'illusion, etc.), et qu'elle n'exerce aucun contrôle social (p.ex. sous anonymat), cette issue est moins probable.

Ainsi donc, le consensus peut être rétabli en adoptant la réponse d'autrui, ou en modifiant celle d'autrui. Nous nous intéresserons cependant ici à une troisième stratégie possible: la (re)construction symbolique de la réalité (Allen et Wilder, 1980). Le sujet peut en effet aussi s'engager dans un processus d'uniformisation, c'est-à-dire une activité socio-cognitive de redéfinition des propriétés de l'objet (qu'il s'agisse d'un stimulus ou d'un jugement social), de façon à l'accommoder au point de vue majoritaire. Par ce biais, l'erreur majoritaire, s'il en est, se convertit en une réalité nouvelle, les cibles réalisant de manière latente les impératifs de la représentation de l'unicité, ébranlée le temps de la rupture du consensus social. S'il n'est pas exclu que cette troisième stratégie, peu étudiée pour elle-même, sinon à titre d'observation anecdotique (Asch, 1956; cf. Pérez et al., 1992), puisse à certaines conditions accompagner la stratégie précédente (Mugny, 1984), notre hypothèse générale est que le consensus et l'uniformisation constitueraient deux processus majoritaires distincts, indépendants l'un de l'autre, lorsqu'ils ne s'excluent pas mutuellement. Voyons-en une illustration.

Le plan réalisé à Genève par F. Butera et C. Kaiser avec des étudiants de travaux pratiques reprend le paradigme élaboré par Brandstätter et al. (1991). Dans cette étude (cf. Pérez, Mugny, Huguet et Butera, 1993), nous n'avons utilisé que des stimuli de 90°, afin de tenir constant le degré de consensus de la réponse attendue, pour

étudier l'impact de deux facteurs: d'une part la catégorisation de la majorité (intra-groupe ou hors-groupe, sur la base de l'appartenance raciale), qui nous paraît être une manière particulièrement adéquate d'introduire une comparaison sociale — une pression normative — saillante dans ce paradigme; et, d'autre part, le degré de similitude ou de différence dans la perception supposé exister entre l'intra-groupe et le hors-groupe raciaux, par lequel nous manipulerons directement l'attente (ou non) du consensus dans les savoirs en jeu dans le rapport d'influence.

En vertu des discussions précédentes, on peut prédire des effets d'interaction entre les deux variables et le niveau d'influence considéré. D'abord, des dynamiques de rétablissement du consensus devraient apparaître quand est induite une croyance à l'universalité dans la perception, censée transcender les différenciations catégorielles existant par ailleurs, plutôt que quand les sujets sont instruits à s'attendre à des différenciations raciales. Cependant l'influence ne devrait pas être de même niveau selon l'identité de la majorité. Une majorité intra-groupe devrait primer davantage quant à la recherche du consensus, et induire davantage d'influence à un niveau direct. Cet effet de l'auto-catégorisation (Turner et al, 1987), serait par contre bloqué dans le cas d'une source hors-groupe à laquelle on ne s'identifie pas. C'est alors face à celle-ci que les cibles devraient s'engager dans la voie d'un processus d'uniformisation, et donc changer à un niveau latent, sans n'avoir rien concédé au niveau manifeste. En bref, nous attendons que dans le cadre d'une représentation de l'unicité la saillance d'une appartenance catégorielle commune conduise davantage au rétablissement du consensus manifeste qu'à la construction latente de l'uniformité de l'objet.

Les sujets, tous de race blanche, pensaient participer à une expérience portant soit sur l'universalité, soit sur la différence des perceptions entre les races. On leur faisait croire que des travaux scientifiques avaient démontré l'existence d'un appareillage perceptif unique, ou au contraire différencié selon les races. Dans les conditions d'unicité, l'expérimentateur affirmait qu'il n'y a aucune différence de perception entre les races, et que chaque individu perçoit les choses indépendamment de sa race. Dans les conditions de pluri-cité, l'expérimentateur prétendait démontrée l'existence de différences de perception entre les races, et que chaque individu perçoit les choses différemment selon sa race. Les sujets étaient ensuite soumis à la pression d'une source majoritaire (88% des gens) identifiée comme soit de race blanche (intra-groupe), soit de race noire (hors-groupe).

A considérer l'évaluation moyenne des 6 angles de la phase d'influence, tous de 90° alors que la source alléguait qu'ils étaient de 50°, on observe qu'une condition donne lieu à une influence manifeste, celle où la majorité blanche répond dans un contexte de similarité ($m=80,89$), où l'angle moyen est inférieur à celui donné face à la source noire sous le même préjugé ($p<.02$) ou face à la source blanche sous préjugé de différence ($p<.01$), les réponses données dans ces conditions ne s'écartant pas notablement de la réponse correcte.

Quant à l'influence indirecte, elle est évaluée par la différence entre le pré- et le post-test de l'évaluation moyenne du poids de la figure, qui en cas d'influence indirecte devrait diminuer. Une interaction ($p<.04$) y apparaît (cf. tableau 4). Comme prédit, le changement indirect est le plus accentué pour la source noire sous hypothèse de similarité des perceptions entre les races ($m=-187,32$). Ce changement est plus élevé que pour la même source sous préjugé de différence inter-raciale ($m=+296,13$; $p<.02$), et que pour la source blanche sous le même préjugé de similarité ($m=+33,47$; $p<.08$).

Tableau 4

Influence indirecte: changement du poids en grammes (- = plus d'influence)

	majorité blanche		majorité noire	
	similarité	différence	similarité	différence
changement poids	39.47	-27.83	-187.32	296.13

Ainsi, on n'observe des dynamiques d'influence que dans un même contexte, celui laissant présupposer l'universalité de la perception (similitude entre groupes raciaux), lorsque donc l'on a induit explicitement une forte attente de consensus. Dans ce contexte, la majorité intra-groupe induit un rétablissement direct du consensus se traduisant par davantage d'influence manifeste, alors que c'est la majorité hors-groupe qui est responsable de l'effet d'uniformisation, et induit quant à elle davantage d'influence latente. Que retenir de ces résultats? Plusieurs indices (Pérez et al, 1993) suggèrent que face à la majorité intra-groupe les sujets se sont préoccupés de rétablir une relation consensuelle avec leurs semblables, au détriment de l'adéquation de leurs réponses perceptives à l'évidence de l'angle droit. Ils ont ressenti davantage d'inconfort: les réponses de la majorité de leur groupe les gêne plus, ils la jugent plus désagréable et incorrecte, en

bref plus stressante (Maass, 1987; Nemeth, 1986). Cela n'empêche pourtant pas ces mêmes sujets de se rallier davantage et de manière ouverte: le sujet proteste, mais consent.

Au contraire, la majorité hors-groupe préoccuperait moins les cibles quant à leur rapport avec elle, et aurait centré davantage leur attention sur l'objet, à la recherche peut-être d'indices susceptibles de guider une vision plus adéquate. Face à l'intra-groupe a prédominé un mode de fonctionnement socio-cognitif orienté vers la prise en compte de la réponse majoritaire au détriment de l'attention prêtée aux caractéristiques des stimuli. Face au hors-groupe les sujets s'engageraient davantage dans un mode de fonctionnement où l'opposition manifeste à la réponse de la source n'empêche pas mais favorise l'examen attentif (Personnaz et Guillon, 1985) et créatif (Nemeth, 1986) de la tâche, ce processus divergent induit par le hors-groupe culminant dans l'effet de constructivisme (diminution du poids imaginaire de la figure) par lequel les propriétés nouvelles de l'objet assurent une uniformité des jugements, sans que les cibles aient adopté ouvertement le point de vue majoritaire.

CONCLUSIONS

Conformément à notre hypothèse relative à la représentation de l'unicité, deux formes de rétablissement de celle-ci sont possibles. L'une, bien connue, revient à rétablir le consensus manifeste. L'autre, l'uniformisation, consisterait par contre à redéfinir l'objet pour le rendre conforme à l'interprétation que la source en a donnée. Quand donc interviendraient-ils? D'abord, il faut que la représentation de l'unicité soit rendue psychologiquement saillante par la coïncidence entre la nature du rapport d'influence, en particulier de l'identité majoritaire de la source, et l'attente d'une réponse consensuelle liée au savoir (p. ex. plus objectif que subjectif; Gorenflo et Crano, 1989) en jeu dans le débat. Il faut que les sujets croient en l'existence d'une seule et unique réponse pour être dans le vrai, donc qu'ils soient convaincus de l'unicité de l'objet, de sa nécessaire uniformité. Pour que l'on assiste à un phénomène d'influence majoritaire indirecte, une autre condition semble devoir être remplie: que l'unicité ne puisse pas être réalisée par la voie d'un consensus manifeste qui en terminerait avec l'hétérogénéité des points de vue, cette dernière stratégie étant le

fait face à l'intra-groupe, et pas face au hors-groupe. Il faut admettre en effet que l'identité majoritaire rendrait saillante la comparaison sociale avec la source (Moscovici, 1980; Mugny et Pérez, 1986). L'influence prendrait alors la forme d'une expression explicite du consensus lorsque la comparaison sociale entre source et cible est favorable à la source; dans ce cas l'influence (typique des études sur l'influence majoritaire) se limiterait cependant à un niveau manifeste, puisque le comportement d'approche renoue le consensus et désamorcerait le conflit. Une reconstruction de l'objet apparaît donc lorsque la comparaison sociale entre cible et source (et défavorable à celle-ci) empêche l'expression du consensus manifeste mais que la représentation de l'unicité est saillante, l'influence ne s'exprimant pas alors de manière directe, mais indirecte.

L'activation de cette représentation de l'unicité serait fonction de la nature de la source — son identité majoritaire — et de la nature des stimuli, lorsque la tâche présidant à l'influence amène les sujets à croire qu'un seul point de vue doit prédominer, qu'une seule et unique réponse doit être correcte, selon plusieurs types de contextes:

- lorsque les jugements sont interdépendants (Pérez et Mugny, 1989, 1990, 1991);
- lorsque prédomine une norme d'objectivité (Moscovici, 1976; Kaiser, 1989; Papastamou, Mugny et Kaiser, 1980);
- ou simplement lorsque la nature des jugements est telle qu'elle permet de déterminer avec exactitude ce qu'est la réponse correcte (Brandstatter et al., 1991; Goethals, 1972; Crano, 1989).

Quant à la représentation de la pluriété, qui repose sur un mode de pensée divergent, elle rendrait compte des changements indirects ou latents apparaissant face à des sources minoritaires dans diverses situations d'influence:

- lorsque les jugements sont donnés selon un mode multidimensionnel ou dans un espace social pluriel (Pérez et Mugny, 1989, 1990);
- lorsque prédomine une norme d'originalité (Maass et Volpato, 1989; Moscovici et Lage, 1978; Mugny, Rilliet et Papastamou, 1981);
- lorsque la représentation des savoirs rend possible une décentration du point de vue propre ou dominant, et exige même une coordination des points de vue pour atteindre une connaissance complète de la réalité (Huguet et al., 1991-92; Pérez et al., 1993);
- ou simplement lorsque la nature des jugements est telle qu'elle ne permet pas de déterminer avec exactitude ce qu'est la réponse correcte (Goethals, 1972; Crano, 1989).

Dans tous ces cas de figure, des dynamiques peuvent intervenir, qui se situent dans une forme ou une autre de dépendance normative et informationnelle, activant un mécanisme d'identification ou quelque conflit d'identification. Celles-ci ne prennent cependant leur sens que dans les représentations des savoirs en jeu, d'une sorte d'épistémologie (Mugny et Doise, 1979) dont on ne peut faire l'économie qu'au prix de ne pas expliquer (cf. Mackie, 1987; Kruglanski et Mackie, 1990) toute une série de phénomènes de nature vraisemblablement inconsciente que la littérature classique sur l'influence et la persuasion n'a fait qu'entrevoir sans les théoriser. Gageons qu'il leur faudra du temps pour être reconnus comme aussi dignes d'intérêt que les phénomènes de conformisme, de soumission, d'obéissance, que l'on croyait pourtant avoir expliqués, et qu'il faudra peut-être revoir à la lumière de ces nouvelles données. Tant il est vrai que le principe de parsimonie n'exprime parfois que l'économie de l'omission.

QUATRIÈME PARTIE

RELATIONS INTERGROUPEES ET JUGEMENTS SOCIAUX

NOTE

1. Les études rapportées ont été réalisées notamment avec l'aide du Fonds National suisse de la Recherche Scientifique, de la Dirección General de Investigación Científica y Técnica (Espagne) et du Centre National français de la Recherche Scientifique.