

Seria *Psihologie, Științele educației* este coordonată de Adrian Neculau  
Lector: Ștefan Boncu

Adrian Neculau, Gilles Ferréol  
coordonatori

# MINORITARI, MARGINALI, EXCLUȘI

Moscovici, S., Mugny, G. & Pérez, J.A. (1996). Influenta minorităților. In A. Neculau (Comp.), *Psihologie Sociala*. Iasi: Polirom, 17-26.

Editura POLIROM, B-dul Copou nr. 3  
P.O. BOX 266, 6600, Iași, ROMÂNIA

Copyright © 1996 by POLIROM Co S.A. Iași  
ISBN: 973-9248-47-0  
Printed in ROMANIA

Lucrare editată cu sprijinul Fundației Soros pentru o Societate Deschisă

POLIROM  
Iași, 1996

## Cuprins

Profajă.....	9
<b>Influența minoritară și construirea identității.....</b>	<b>15</b>
Serge Moscovici, Gabriel Mugny, Juan Antonio Perez	
Influența minorităților .....	17
Bernard Personnaz, Marie Personnaz	
Surse de influență socială in-group și out-group și niveluri ale schimbării .....	27
Luminița-Mihaela Iacob	
Imagologia și ipostazele alterității : străini, minoritari, excluși.....	40
Nicoleta Turliuc	
Construcția identității minoritare în condiții de eterogenitate culturală .....	55
Ștefan Boncu	
Impactul social al minorităților .....	61
Lillian Negură	
Reprezentarea socială a patriei (studiul unui caz de modificare a reprezentării sociale) .....	72
<b>Categoriile minoritare și procese de discriminare .....</b>	<b>87</b>
Gilles Ferréol	
Reprezentările sociale ale țiganilor : elemente de reflecție .....	89
Margarita Sanchez-Mazas	
O abordare psihosociologică a xenofobiei .....	97
Adrian Neculau	
Țigani : personalitatea modală și caracteristicile grupului .....	106

Erhard Roy Wiehn	
Grupurile sociale marginale. Mecanismele separării .....	222
Ion Dafinoiu	
Medicina organelor artificiale creează excluși? .....	230
Ștefan Boncu, Cătălin Dîrțu	
Percepția devianței în funcție de abilitate .....	239
John Friedmann	
O reconsiderare a sărăciei: autonomizarea și drepturile cetățenilor .....	246
Pierre Strobel	
De la sărăcie la excludere: societate salariaală sau societate a drepturilor omului? .....	260

Teodor Cozma, Constantin Cucoș, Mariana Momanu	
Educația copiilor de țigani: reprezentări, ipoteze, dificultăți .....	113
Monica Săvulescu-Voudouris	
Emigranți din Europa de Est în Olanda .....	120
Mihai-Răzvan Ungureanu	
O vecinătate incomodă: cuplurile de convertiți la ortodoxie și vecinii lor în Iașiși primei jumătăți de secol XIX .....	125
Ticu Constantin	
Minoritatea romilor – de la investigații constative la intervenție socială .....	131
Ana Stoica-Constantin, Alois Gherguț	
Percepția reciprocă a factorilor relaționali din învățământul superior de stat (ISS) și învățământul superior particular autorizat (ISPA) .....	142
Cornel Havirneanu	
Neo-protestanți, ortodocși și catolici – o cercetare asupra percepției reciproce .....	150
Oclay Cristea, Puiu Latea, Liviu Chelcea	
Vinituri și țigani: Identități stigmatizate într-o comunitate multiculturală .....	159
Gheorghe Iacob	
Structura etnică a României în secolul XX .....	170
Gilles Ferréol	
Raportarea la altul și cetățenia .....	182
Devianți, marginali, excluși .....	189
Didier Demazière	
Experiența șomajului în Franța: procese de excludere și construcția identității .....	191
Gilles Ferréol	
Mîna de lucru și procesele de excludere: cazul analfabeților și al handicapaților .....	206
Temenuga Rakadjiiska	
Democratizarea și marginalizarea în societățile est-europene (cazul Bulgariei) .....	217

# Influența minorităților

Serge Moscovici<sup>1</sup>, Gabriel Mugny<sup>2</sup>,  
Juan Antonio Perez<sup>3</sup>

Textul de față propune o explicație psihosociologică a fenomenului de criptomnezie socială, potrivit căruia dincolo de actele de discriminare și de rezistențele sociale la inovații, punctele de vedere minoritare obțin un impact social neindoielnic, dar de natură latentă și fără ca majoritatea să pună schimbarea pe seama minorității. Modelul expus presupune trei ansambluri de noțiuni: procesele de comparare socială dau seama de fenomenele de discriminare și de rezistență deschisă în fața minorităților, fiind fundamentate de dinamici de natură identitară; procesele de validare dau seama de schimbările normative latente și implică dinamici socio-cognitive de natură constructivistă; în fine, noțiunea de disociere permite articularea acestor două procese și stipulează că impactul minoritar latent, numit conversiune, presupune nu numai o funcționare cognitivă majoritară, în care compararea socială cu punctul de vedere dominant organizează în întregime activitatea cognitivă, dar și una minoritară, aceasta din urmă îngăduind și o focalizare asupra conținuturilor alternative pe care minoritatea le face saliente prin stilurile sale de comportament, mai ales prin conștientizarea sa.

## 1. Influență minoritară și criptomnezie socială.

Impactul social al minorităților, cărui psihologia socială încearcă să-i descrie mecanismele (cf. Moscovici, 1976; Moscovici, Mugny și Van Avermaet, 1985; Mugny și Perez, 1991) este deosebit de dificil de surprins. Emergența unei idei minoritare, contrară principiilor dominante, tinde de la început să inducă diverse rezistențe la schimbare. Totuși, cu timpul, se dezvoltă un proces ce conduce la o oarecare recunoaștere a pozițiilor minoritare. Treptat, ceea ce mai înainte era devianță sau diferență este înțeles drept alternativă. Chiar dacă încă nu aderăm la această alternativă, începem să înțelegem seama de ea, să distingem anumite principii care o organizează. Pe

1. Director de studii la École des Hautes Études en Sciences Sociales din Paris.

2. Profesor la Universitatea din Geneva.

3. Profesor la Universitatea din Valencia.

scurt, sîntem subiecții unei influențe minoritare latente, ascunse (Maass și Clark, 1984). Dar știm aceasta cu cât mai puțin cu cât mai înainte am rezistat în mod manifest, sau cu atât mai puțin cu cât încă rezistăm. De aici acest fenomen de criptomniez socială, potrivit căruia sfîrșim prin a ne însuși ideile minoritare, uitînd tocmai originea lor minoritară.

Moscovici (1985) a ilustrat această evoluție în mai multe faze, invocînd afacerea Dreyfus (vezi și Moscovici, 1979, cu privire la Sojemiîn) așa cum este înfățișată în opera lui Proust „în căutarea timpului pierdut”. Prima fază se caracterizează printr-o revelație, aceea a recunoașterii ilegalităților cărora le-a căzut victimă Dreyfus; minoritarii le denunță în mod public, dar noi refuzăm încă să credem. În a doua fază constatăm că mesajul minoritar se repetă și se propagă în mod consistent și ferm, încît gîndirea și memoria colective devin „saturate”. Aceasta reprezintă o perioadă de incubare în care ideea dizidentă se răspîndește, fără să fim conștienți de prezența ei, cel mai adesea tocmai pentru că-i opunem rezistență. Faza culminantă este aceea a conversiunii, caracterizată printr-o schimbare implicată în idei (mai cu seamă sub forma unui sentiment de injustiție și de culpabilitate), deși nu aprobăm încă în mod deschis tezele minoritare. Aceasta nu o vor face, de altminteri, decît pușini din cei influențați care, la capătul unei faze de consolidare, vor susține explicit temeinicia ideilor pe care mai înainte le consideraseră minoritare și le negaseră. Trebuie să semnalăm că Crespi și Mucchi Faina (1988) au observat și ele o evoluție în mai multe faze a conversiunii la ideile minoritare, în studiul lor asupra mișcării feministe din Italia.

Să vedem, în cele ce urmează, o altă ilustrare. În cadrul unui studiu mai vast (Mugny și Perez, 1989) am propus mai multor sute de subiecți 5 principii normative, acceptate în mod curent în zilele noastre, dar care au un trecut minoritar; ele au fost prezentate subiecților ca atare sau asociate grupurilor minoritare ce le-au promovat (libertatea cu anarhiștii, egalitatea între sexe cu feministele, egalitatea dintre rase cu anti-rasiștii, pacea cu pacifiștii, grija pentru conservarea mediului natural cu ecologiștii). Unii subiecți trebuiau să se pronunțe cu privire la gradul lor de acord (pe scale în 8 puncte, pe care 8 reprezenta acordul) cu cele 5 principii normative ca atare (condiția „principii”; de exemplu, „cei ce luptă pentru egalitatea dintre sexe au dreptate”), alții cu cele 5 categorii minoritare (condiția „minorități”; de exemplu, „feministele au dreptate”), iar alții cu cele 5 principii asociate în mod explicit entităților minoritare (condiția „principii minoritare”; de exemplu, „feministele au dreptate pentru că luptă pentru egalitatea între sexe”).

În general, subiecții aprobă în cea mai mare măsură principiile normative și în măsura cea mai redusă entitățile minoritare care au militat pentru ele. Principiile asociate acestor minorități nu sînt nici acceptate, nici respinse, ceea ce arată ezitarea subiecților între ideile admise, devenite truisme culturale, și identificările problematice.

Așadar, această manieră de a „recupera” ideile minoritare nu are nicidecum ca efect aprobarea minorităților ca atare. Este ceea ce atestă și un alt rezultat, obținut în urma analizei răspunsurilor subiecților ce s-au declarat ca fiind de dreapta sau ai stînga din punct de vedere politic. Se constată că subiecții partizani ai stîngii sau ai drepte nu diferă în termenii principiilor normative, ci după identificările pe care le preferă. Nucleele normative sînt acceptate atît pentru dreapta cît și pentru stînga, iar diferențele apar de îndată ce se menționează identitatea minoritară a entităților sociale care promovează sau au promovat altă dată în mod nativ aceste principii. În acest caz subiecții de dreapta și de stînga nu diferă în termenii conștinuturilor normative propuse, ci în termenii ancorării lor sociale.

Admițînd că aceste idei își au originea în mișcări minoritare de contestare, putem presupune că asistăm la un fenomen de „recuperare”, ce constă în a-și însuși noile idei, refuzînd totodată recunoașterea originii lor minoritare, printr-un efect de criptomniez socială. Nu trebuie să înțelegem această recuperare într-un sens negativ (cf. Ibanez, 1987), ci trebuie să o vedem ca pe o consecință a unui dublu proces de rezistență la schimbare și de schimbare inconștientă, ce definește fenomenul de conversiune (cf. Moscovici și Mugny, 1987).

Din punct de vedere teoretic, această dublă mișcare, de distanțare și de validare (pe de o parte criticăm minoritatea, pe de altă parte îi dăm oarecum dreptate), nu poate fi înțeleasă decît cu condiția de a admite că în procesul de inovație există, de fapt, două procese distincte. Primul, cel de comparație socială, dă seama de faptul că sursa minoritară este discriminată, că ea suscită rezistențe. Al doilea, cel de validare, este responsabil de fenomenul schimbării. De altfel, sîntem nevoiți să admitem că, pentru a observa o influență latentă, în ciuda rezistenței manifeste, al doilea proces trebuie să poată fi activat independent de primul. De aceea, textul de față se va încheia cu o discuție asupra disocierii lor, disocierie care ar reprezenta mecanismul psihosocial al criptomniezei observată la nivel social.

## 2. Rezistența în fața influenței minoritare: modelul comparării sociale

Aplicarea teoriilor identității sociale (cf. Tajfel și Turner, 1979; Turner, 1991) și a diferențierii categoriale (Doise, 1978) la procesele de influență socială ne îngăduie să înțelegem influența minoritară manifestă (în general dificil de obținut), înmînd seama de următoarele:

1. printr-un mecanism de categorizare, jînta influenței definește minoritatea (și pe sine însuși) ca aparținînd la unul sau mai multe grupuri sau categorii făcute saliente din punct de vedere psihologic. Adesea, minoritatea este discriminată ca out-group.
2. printr-un mecanism de indexare, jînta influenței elaborează, în funcție de situație, atribuțiile pe care ea le va considera ca fiind caracteristice și definitorii pentru minoritate și pentru alte entități percepute în situația de influență. Adesea, aceste atribuții conotate negativ contracarează influența minoritară manifestă, exprimată în mod public sau imediat.
3. aceste rezistențe la influența manifestă declanșează procesele de categorizare de sine: slaba influență directă decurge din faptul că, în general, gradul de acord explicit cu pozițiile apărute de minoritate angajează identificarea socială cu minoritatea, identificare definită din punct de vedere psihologic prin auto-atribuirea ansamblului caracteristicilor considerate ca definitorii pentru categoria de apartenență în care a fost inclusă minoritatea.

Am putut astfel generaliza la studiile asupra influenței postulatului bias-ului inter-grupuri. Aplicat la cazul minorităților, acesta ne conduce la concluzia potrivit căreia categorizarea minorității ca out-group îi diminuează influența. Din potrivă, impactul ei decurge din sentimentul pe care îl trăiește jînta cu privire la apartenența categorială comună cu sursa (Maass, Clark și Haberkorn, 1982; Martin, 1988; Turner, 1991; Volpato, Maass, Mucchi-Faina și Vitri, 1990).

Se poate arăta, de asemenea, că influența se reduce când atributele minorității făcute saliente psihologic, și susceptibile să fie obiect de auto-atribuire, nu asigură o identificare psihosocială compatibilă cu o identitate personală pozitivă. Dinpotriva, atributele conotate pozitiv favorizează influența minoritară.

Aceste dinamici de identificare în influența minoritară sînt modulate de diferiți factori și sînt în funcție de :

1. categorizările explicite ale minorității ca in-group sau ca out-group.
2. stilurile de negociere ale sursei. Pe de o parte, un stil de negociere rigid induce mai curînd sentimentul unei apartenențe diferite a minorității în raport cu ținta, iar pe de altă parte el face saliente atribute mai negative, ducînd la o influență mai redusă decît un stil flexibil (Mugny, 1982).
3. filtrele normative utilizate de ținte pentru interpretarea comportamentelor și pozițiilor minorității. Astfel, influența este inhibată atunci cînd contextul face salientă devianța minorității mai degrabă decît specificitatea sau originalitatea normei alternative pe care acesta o propune.
4. rezistențele în fața inovației, ca psihologizarea (cf. Papastamou, 1983) sau negarea (cf. Moscovici, Mugny, Perez, 1984-1985 ; Perez, Mugny, Moscovici, 1986), asupra cărora vom reveni.

### 3. Limitele discriminării

Va fi minoritatea lipsită de posibilitatea de a exercita influență, dat fiind că inițial este percepută negativ ? Va fi impactul ei nul, avînd în vedere că ea este considerată aproape în mod necesar un out-group în cîmpul categorial, din pricina rupturii cu normele și valorile dominante ? Mai multe elemente ale răspunsului converg către ideea că, cel puțin în cîmpul influenței sociale, nici favorizarea in-group-ului, nici discriminarea out-group-ului nu sînt ineluctabile. Mai întii, o minoritate nu obține influență numai pentru că este un in-group și nu un out-group, căci identitatea in-group a sursei poate la fel de bine să înghețe atitudinile printr-un efect de „paralizie sociocognitivă”. (cf. Sanchez-Mazas, Perez ș.a., 1993). De fapt, impactul său depinde înainte de toate de stilurile de comportament pe care ea le adoptă, prin urmare de intensitatea conflictului pe care ea îl induce.

O serie de studii (cf. Moscovici, 1979, 1980) au arătat că o minoritate nu obține influență decît cu condiția ca retorica comportamentelor sale să se sprijine pe o dublă consistență. Consistența diacronică se definește prin menținerea sistematică și coerentă a aceluiași răspunsuri în timp, ceea ce permite conturarea unei alternative în cîmpul social. Consistența sincronică se definește prin coeziunea (atunci cînd ea există) tuturor membrilor ce alcătuiesc minoritatea. Dincolo de motivele legate de diferențele la care duc consistența (claritatea alternativei, atribuirea internă, independența percepută a judecăților, curajul sursei etc. ; cf. Maass și Clark, 1984 ; Moscovici și Nemeth, 1974), cauza principală a eficacității sursei rezidă în conflictul social pe care ea îl generează (cf. Moscovici, 1980). Din acest punct de vedere, mai multe studii au arătat că identitatea minorității nu face decît să definească marjele de libertate de care ea dispune cu privire la intensitatea conflictului pe care-l poate introduce (cf. Mugny și Perez, 1991). Categorizată ca in-group, minoritatea poate să adopte un stil intransigent și să amplifice conflictul. Ca out-group, ea trebuie să fie mai flexibilă și să atenueze conflictul.

Influența socială nu ține numai de notațiile evaluative ale caracteristicilor minoritare, ci și de conflictele sociocognitive ce pot să apară între categorizări și atribuire, ca în cazul în care sursa in-group relevă conotații negative (conflictul de identificare este deosebit de puternic) ori sursa out-group conotații pozitive. De altminteri, consistența minorităților ar putea avea ca efect introducerea unor noi atribute nepercepute inițial și care ar contrazice categorizările și evaluările inițiale. Menținînd conflictul, stilul de comportament consistent al minorității duce la modificarea semnificațiilor asociate minorității.

În fine, categorizarea minorității ca in-group sau out-group poate să dobîndească, la nivel latent, efecte total opuse celor postulate de teoria raporturilor între grupuri. Noi am găsit cu regularitate dovezi în favoarea ideii că o minoritate este susceptibilă să inducă influență mai ales cînd a fost categorizată ca out-group și formează subiectul unei discriminări manifeste. În astfel de cazuri, ea obține o influență indirectă, privată sau întîrziată, pe scurt, un efect de conversiune (Moscovici, 1980 ; Moscovici și Mugny, 1987).

### 4. Impact minoritar și constructivism social: validarea

Așadar, influența minoritară nu este decît arareori manifestă, de obicei prezentîndu-se sub forma conversiunii (Moscovici, 1980). Ea se exprimă în mod latent, indirect, puînd fi sesizată în sfera „privată”, uneori după un anumit timp, cu alt mai mult decît minoritatea este percepută mai distinctă, mai conflictuală și este mai rigid categorizată. Observarea acestor efecte paradoxale ale categorizării au făcut necesară o elaborare teoretică a noțiunii de validare, ce-și are fundamentul în procesul constructivist ce domină activitatea cognitivă a țintelor influenței.

#### Efecte minoritare constructiviste

O serie de studii percepitive au demonstrat natura latentă a influenței minoritare. Într-o paradigmă în care se proiectează diapozitive de culoare albastră, subiecții constituie o majoritate de patru confruntată cu o minoritate de doi complici ce declară de-a lungul întregii faze experimentale că diapozitivul este verde (cf. Personnaz și Personnaz, 1987). În general, se poate observa că minoritatea nu modifică decît într-o măsură foarte redusă procentajul răspunsurilor exprimate în public (Moscovici și Lage, 1976). Totuși, dacă se iau măsuri mai fine, asupra unor parametri incontrolabili de subiecți (de exemplu, o măsură a imaginii consecutive), se observă (mai mult decît în condițiile în care subiecții sînt minoritari în fața unei majorități de complici) că minoritatea obține o influență latentă (în speță, culoarea imaginii consecutive se apropie mai mult de culoarea complementară a verdei). Se întîmplă aceasta îndiferent dacă răspunsurile sînt exprimate pe scale (cf. Moscovici și Personnaz, 1980) sau ajustate cu ajutorul unui spectrometru (Moscovici și Personnaz, 1986 ; Personnaz, 1981). Efecte similare – influență majoritară manifestă superioară, dar influență minoritară latentă superioară – au fost regăsite într-o paradigmă inspirată direct de cea a lui Asch (Mugny, 1984).

Aceleași efecte se întînesc și în sarcinile de rezolvare de probleme. Astfel, subiecților lui Nemeth și Wachtler (1983) li s-a cerut să stabilească în care din figurile complexe prezentate se găsește o figură mai șimplă. Ei găsesc mai multe soluții

corecte confrunțați cu o minoritate, în timp ce soluțiile oferite de majoritate sînt preluate ca atare. De altfel, mai multe studii (cf. Nemeth, 1986) s-a arătat că o sursă minoritară induce în general o formă de gândire divergență, care utilizează un ansamblu mai mare de răspunsuri alternative, ducînd la soluții mai bogate, mai originale și uneori mai adecvate. De asemenea, în cadrul unor studii asupra raționamentului inductiv s-a demonstrat că un răspuns majoritar are mai multe șanse de a fi rețut ca atare, imitat fără modificarea raționamentului. Dinpoirivă, același răspuns atribuit unei minorități, chiar dacă determină o acceptare manifestă mai redusă, induce o formă de raționament de un nivel cognitiv mai elaborat (Butera și Mugny, 1992; Legrenzi, Butera, Mugny și Perez, 1991).

Aceste rezultate au fost confirmate, de asemenea, într-o serie de studii efectuate asupra opiniilor și atitudinilor (de exemplu, cu privire la atitudinea față de străini - cf. Roux, Sanchez-Mazas ș.a., 1993 - sau cu privire la atitudinea față de practica fumului - cf. Perez și Mugny, 1992) în care influența minorității apărea în mod indirect sau și înfrîzît (cf. Perez, Mugny ș.a., 1993). Astfel de efecte de conversiune se exprimă cel mai adesea sub o formă „indirectă”, asupra unor conținuturi legate de poziția minoritară, dar care nu sînt abordate în mesajul minoritar (nu sînt de acord cu o opinie favorabilă avortului, dar ne schimbăm totuși atitudinea, acceptînd în mai mare măsură contracepția sau declarîndu-ne mai toleranți în defînirea normelor morale, educative sau familiale etc. (Perez, Mugny și Moscovici, 1986)).

## 5. Mecanismele constructivismului minoritar

În măsura în care influența minoritară la care ne referim este indirectă și vizibilă mai ales pe conținuturi care n-au format obiectul unei luări de poziție minoritare, trebuie să admitem că schimbarea de atitudine exclude ipoteza unui mecanism de imitare sau pe aceea a învățării sociale. Ca atare, conversiunea presupune un *constructivism* social, o activitate cognitivă complexă de validare prin care întele influenței relectează și iau poziție nu numai față de conținutul specific al tentativii de influență minoritară, dar și față de un ansamblu mai vast de conținuturi și de atitudini pe care se poate manifesta în diverse moduri.

Mai înții, spre deosebire de majorități, care centrează activitatea cognitivă a întelilor asupra raportului cu sursa, rezistența indusă de minorități privește în mod direct conținuturile inovatoare. Mai multe studii au arătat că apariția unui punct de vedere minoritar tinde să focalizeze atenția întelilor asupra conținutului mesajului (Moscovici și Perssonmaz, 1980; Perssonmaz și Guillon, 1985; Tesser, Campbell și Mickler, 1983). Or, dacă această focalizare este motivată de rezistența în fața unui conținut conflictual susținut cu vigoare și consistență, ea obligă în același timp întelele să raționeze în termenii minorității, al cărei mesaj constituie astfel un cadru de referință pentru reflecția lor, conducînd la efecte „perverse” (Moscovici, Mugny și Perez, 1984-85).

Acestea din urmă au fost puse în evidență în cîteva studii asupra *negării* active a mesajului minoritar. Subiecților li s-a cerut să determine, dintre argumentele dezvoltate în mesajul transmis de sursa minoritară, pe cele care erau „greu de crezut” și „nu meritau să fie luate în seamă”, ceea ce, de altminteri, ei făceau cu plăcere. Cum ne putem imagina, influența ce se constata imediat era mai slabă decît dacă subiecții

nu realizau această activitate critică, sau decît dacă erau invitați să determine caracterul „credibil” al argumentelor (Perez, Mugny și Moscovici, 1986). Dar, interogînd subiecții trei săptămîni mai tîrziu, chiar pe teme indirect legate de discursul minoritar, asistăm la un efect paradoxal: impactul minoritar înfrîzît și indirect crește, sub forma conversiunii, în condițiile în care negarea fusese aplicată lezelor minoritare (Moscovici, 1980). De altfel, acest efect devine mai intens cu cît întele găsește mai multe argumente critice (cf. Perez și Mugny, 1992). Cauzele ce determină acest fenomen sînt diverse.

Înainte de toate, pentru ca un proces de validare să conducă la o influență indirectă, poziția minoritară trebuie să fie considerată o alternativă, recunoscută ca avînd o anumită validitate, chiar dacă ea a fost inițial dezaprobată. Pentru aceasta, conținuturile specifice subînțese de principii organizator al pozițiilor minoritare, așiate trebuie să atragă atenția întelilor, introducînd un punct de vedere conflictual, aflat în opoziție cu cele ce predomină în cîmpul social. Astfel, funcția structurantă a conflictului se situează la baza noțiunii de consistență (Moscovici, 1976).

O altă dimensiune a constructivismului social suscită de intervenția minoritară rezidă în aceea că întelele pot fi făcute să elaboreze aciv noi semnificații și mai ales să descopere sau să imagineze noi atribute ce redefinesc imaginea inițială a minorității, eu și pe aceea a altor entități distincte în cîmpul social. Astfel de atribute joacă un rol esențial în măsura în care ele circumscriu specificitatea însăși a sursei, constituind contra-o diferențiază de alte entități în ceea ce privește luările de poziție, constituind norma alternativă. Pe scuri, conversiunea se produce cînd minoritatea este recunoscută ca entitate autonomă și independentă, fiind reconstruită mental în specificitatea și distinctivitatea sa.

Nu mai puțin, constructivismul social poate fi observat la nivelul categorizărilor cîmpului social. Caracterul novator al poziției minoritare poate determina întelele (re)construindă cognitiv noile categorizări, ce nu corespund categorizărilor ce existaseră înainte intervenției minoritare. Faptul acesta are ca efect o redefiniere a cîmpului alternativelor.

Întelele, confrunțate cu o minoritate, pot infiera principiile organizatoare ale poziției minoritare, dincolo de pozițiile manifeste explicitate de minoritate, și le pot reacționa în alte momente (influență înfrîzîtă) sau le pot aplica unor comportamente, atitudini și conținuturi diferite (influență indirectă), chiar dacă nu aderă în mod explicit la pozițiile avansate în pledoaria minoritară. Fînd stabilite prin activitatea inferențială a întelilor, și nu expuse ca atare de sursă, aceste principii nu suscită rezistențe identice celor induse de poziția explicită a minorității.

Avînd în vedere că o alternativă nu poate apărea ca distinctă în cîmpul socio-cognitiv decît dacă este defînită ca „altul” și categorizată ca un out-group dispunînd de atribute specifice, trebuie să admitem că însăși plasarea minorității într-un context intergrupuri permite validarea discursului său. Se cuvine să remarcăm că, departe de a împiedica influența latentă, categorizarea minorității ca out-group se constituie într-o sursă a conversiunii, discriminarea provocînd în mod indirect schimbarea (cf. Perez și Mugny, 1989). În toate cazurile, la originea impactului social al minorității se află conflictul indus de stilul său de comportament și de negociere.

## 6. Comparare și validare: ipoteza disocierii

Ne vedem nevoiți să admitem existența unor modele diverse de schimbare de atitudine și ca urmare a unei tentative de influență minoritară. Astfel, în funcție de circumstanțe, sursele minoritare pot obține, chiar dacă foarte rar, influență directă și indirectă sau numai influență indirectă. De asemenea, ele pot obține fie numai influență indirectă (cazul conversiunii), fie nici unul din aceste tipuri de influență. Conflictualitatea pe care am văzut-o în general asociată tentativelor de influență minoritară face ca probabilitatea conversiunii să fie cea mai ridicată. Pentru a da seama de diferitele modele de influență trebuie articulate cele două procese pe care le-am expus (cf. Perez și Mugny, 1990), cel al comparării sociale (privit din unghiul identificărilor și al conflictelor de identificare) și cel al validării (recunoașterea unui principiu organizator distinctiv al alternativei minoritare). În acest sens, pot fi avansate patru ipoteze fundamentale (Perez și Mugny, 1987):

1. dacă o situație de influență induce un conflict de identificare prea intens și implică direct procesul de validare să aibă loc, nu se va observa nici o formă de influență;
2. dacă o situație de influență induce un conflict de identificare moderat și implică declanșarea procesului de validare, nu se va observa decât o influență directă;
3. dacă o situație de influență induce un puternic conflict de identificare, permițând totodată declanșarea procesului de validare, se va observa efectul obișnuit de conversiune (influență indirectă fără influență directă);
4. dacă o situație de influență induce un conflict de identificare moderat și permite procesului de validare să aibă loc, se va observa influență directă și influență indirectă.

În accepțiunea de mai sus, toate modelele influenței presupun cu necesitate intervenția unui proces de comparare, implicând un conflict de identificare mai mult sau mai puțin intens, în vreme ce activitatea de validare poate să intervină sau să nu intervină. Dar ce condiții hotărăsc declanșarea acesteia din urmă? După opinia noastră, validarea se produce când subiectul poate disocia activitatea sa de comparare socială de cea de validare, efectuând o dublă activitate cognitivă în mod diferențiat: în afara inevitabilei comparații între sine însuși și sursă, el se poate angaja într-o activitate de validare a pozițiilor alternative ale minorității, focalizându-și reflecția asupra conținuturilor pozițiilor minoritare, și reacționând la principiul organizator al acestora.

Cazul opus îl constituie situația în care relația de influență devine prea conflictuală din pricina mizelor identitare (conflict puternic de identificare). În acest caz nu se obține nici un fel de influență, deoarece subiectul nu disociază activitatea de comparare de cea de validare, mobilizându-și întreaga activitate cognitivă în vederea asigurării unei diferențieri în raport cu sursa; identificarea cu aceasta ar presupune un cost social foarte ridicat.

O altă modalitate de a defini condițiile în care se declanșează disocieria are la bază distincția dintre universul unidimensional al comparării și cel multidimensional. Activitatea de validare nu are loc când compararea se efectuează într-un univers unidimensional, în care interdependența judecăților intergrup implică ideea că ceea ce i se recunoaște unei poziții din câmpul social i se susține altuia. Îngăveșea minorității, în acest caz opusă imaginii majorității, nu poate fi decât negativă. În face

saliență natura deviantă a minorității și împiedică minoritatea să fie construită mental ca alternativă. Procesul psihosocial angajat în acest context poate fi considerat ca „majoritar”.

Dimpotrivă, procesul de validare devine activ când compararea se efectuează într-un univers multidimensional și potrivit unei modalități independente, atributele specifice ale minorității putând fi recunoscute. Astfel, chiar apreciată defavorabil pe o dimensiune, minoritatea poate fi recunoscută în specificitatea sa pe alte dimensiuni evaluative, dintre care cea mai importantă o constituie principiul organizator înțeles ca fiind subiectul conținuturilor pozițiilor sale. Procesul angajat în acest caz nu mai este exclusiv majoritar, ci și „minoritar”.

Prin astfel de mecanisme minoritățile obțin un impact social evident, dincolo de acțiile de discriminare și de rezistențe sociale în fața inovației. Ele își datorează impactul în bună măsură stilului lor de comportament (Moscovici, 1976) și de negociere (Mugny, 1982), adică creării și gestionării conflictelor sociale (Perez, Mugny ș.a., 1993). Dacă stilurile de comportament și de negociere au ca efect generarea unui conflict social ce poate fi rezolvat prin discriminare manifestă, ele mențin în unele cazuri conflictul la un nivel înalt de intensitate, în așa fel încât subiectul sifrește prin a-l interioriza (Moscovici, 1980; Perez, Falomir și Mugny, 1994).

Traducere de Ștefan Bănuța

## BIBLIOGRAFIE

- Buera, I., Mugny, G., *Influence minoritaire et identification. A propos de „quelques réflexions psychosociologiques sur une conversion scientifique”* de B. Matalon, „Revue Internationale de Psychologie Sociale”, 1992, 5, pp. 115-132.
- Crespi, E., Mucchetti-Faina, A., *La stratégie de la minorité active*, Napoli, Liguori, 1988.
- Doise, W., *Groups and individuals*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978.
- Ibancz, T., *Attitude, conversion et changement social*, în S. Moscovici, Mugny, G. (eds.), *Psychologie de la conversion*, Cousset, Delaval, 1987.
- Maass, A., Clark, R.D.III, *The effects of differential ascribed category membership on minority influence*, „European Journal of Social Psychology”, 1982, 12, pp. 89-104.
- Maass, A., Clark, R. D., *The hidden impact of minorities: fourteen years of minority influence research*, „Psychological Bulletin”, 1984, 95, pp. 428-450.
- Martin, R., *Impact and outgroup minorities: Differential impact upon public and private responses*, „European Journal of Social Psychology”, 1988, 18, pp. 39-52.
- Moscovici, S., *Social change and social influence*, London, Academic Press, 1976.
- Moscovici, S., *Psychologie des minorités actives*, Paris, Presses Universitaires de France, 1979.
- Moscovici, S., *Toward a theory of conversion behavior*, în Berkowitz, L. (ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 13), New York, Academic Press, 1980.
- Moscovici, S., *Innovation and minority influence*, în Moscovici, S., Mugny, G., E. Van Avermet (eds.), *Perspectives on minority influence*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985.
- Moscovici, S., Lave, E., *Studies in social influence III: Majority versus minority influence in a group*, „European Journal of Social Psychology”, 1976, 6, pp. 149-164.
- Moscovici, S., Mugny, G. (eds.), *Psychologie de conversion*, Cousset, Delaval, 1987.
- Moscovici, S., Mugny, G., Perez, J.-A., *Les effets pervers du droit (par la majorité) des opinions d'une minorité*, „Bulletin de Psychologie”, 1984-1985, 38, pp. 803-812.
- Moscovici, S., Personnaz, H., *Studies in social influence V: Minority influence and conversion behavior in a perceptual task*, „Journal of Experimental Social Psychology”, 1980, 16, pp. 270-282.
- Mugny, G., *The power of minorities*, London, Academic Press, 1982.
- Mugny, G., *Complément, conversion and the Asch paradigm*, „European Journal of Social Psychology”, 1984, 14, pp. 353-368.



- Mugny, G., Perez, J.A., *L'influence sociale comme processus de changement*, Hermès, 1989, 5-6, pp. 227-236.
- Mugny, G., Perez, J.A., *The social psychology of minority influence*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.
- Nemeth, C., *Differential contributions of majority and minority influence*, „Psychological Review”, 1986, 93, pp. 23-32.
- Nemeth, C., Wachtler, J., *Creative problem solving as a result of majority vs. minority influence*, „European Journal of Social Psychology”, 1983, 13, pp. 45-55.
- Papastamou, S., *Strategies of minority and majority influences*, in Doise, W., Moscovici, S. (eds.), *Current issues in European social psychology*, (vol.1), Cambridge, Cambridge University Press, 1983.
- Perez, J.A., Falomir, J.M., Mugny, G., *Internalization of conflict and attitude change*, „European Journal of Social Psychology”, 1995, 25, pp. 117-124.
- Perez, J.A., Mugny, G., *Paradoxical effects of categorization in minority influence: when being an out-group is an advantage*, „European Journal of Social Psychology”, 1987, 17, pp. 157-169.
- Perez, J.A., Mugny, G., *Discrimination et conversion dans l'influence minoritaire: Le modèle de la dissociation*, in Deauvois, J.L., Joule, R.V., Munteil, J.M. (eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales* (vol.2), Cousset, Delval, 1989.
- Perez, J.A., Mugny, G., *Minority influence, manifest discrimination and latent influence*, in Abrams, D., Hogg, M.A. (eds.), *Social identity theory. Constructive and critical advances*, London, Harvester Wheatsheaf, 1990.
- Perez J.A., Mugny, G., *Influences sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 1993.
- Perez, J.A., Mugny, G., Moscovici, S., *Les effets paradoxaux du déni dans l'influence sociale*, „Cahiers de Psychologie Sociale”, 1986, 32, pp. 1-14.
- Personnaz, B., *Study on social influence using the spectrometer method: dynamics of the phenomenal conversion and conversions in perceptual responses*, „European Journal of Social Psychology”, 1981, 11, pp. 431-438.
- Personnaz, B., Guillon, M., *Conflict and conversion*, in Moscovici, S., Mugny, G., Van Avermaet, E. (eds.), *Perspectives on minority influence*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987.
- Personnaz, B., Personnaz, M., *Une paradigme pour l'étude de la conversion*, in Moscovici, S., Mugny, G. (eds.), *Psychologie de la conversion*, Cousset, Delval, 1987.
- Roux, P., Sanchez-Mazas, M., Mugny, G., Perez, J.A., *Minority influence and the psycho-social mechanisms of discrimination*, in Larsen, K. (ed.), *Conflict and social psychology*, PRIO-Sage, 1993.
- Sanchez-Mazas, M., Perez, J.A., Navarro, E., Mugny, G., Jovanovic, J., *De la paralyse intragroupe au conflit normalif: études sur l'avortement, la contraception et la xenophobie*, in Perez, J.A., Mugny, G., *Influences sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 1993.
- Tajfel, H., Turner, J.C., *An integrative theory of intergroup conflict*, in Austin, W.G., Worchel, S. (eds.), *The social psychology of intergroup relations*, Monterey, Brooks/Cole, 1979.
- Tesser, A., Campbell, J., Mickler, S., *The role of social pressure, attention to the stimulus, and self-doubt in conformity*, „European Journal of Social Psychology”, 1983, 13, pp. 217-234.
- Turner, J.C., *Social influence*, Milton Keynes, Open University Press, 1991.
- Volpato, C., Maass, A., Mucchi-Faina, A., Vitri, E., *Minority influence and social categorization*, „European Journal of Social Psychology”, 1990, 20, pp. 119-132.

## Surse de influență socială in-group și out-group și niveluri ale schimbării

Bernard Personnaz<sup>1</sup>, Marie Personnaz<sup>2</sup>

La ce nivel va avea o sursă de influență impact asupra unei jinte? Este una din întrebările la care cercetările întreprinse în Europa și Statele Unite asupra influenței minorităților au încercat să răspundă, pornind de la un anumit număr de lucrări experimentale (de ex. Maass și Clark, 1984; Moscovici, 1979, 1985, Moscovici și Mugny, 1987; Mugny și Perez, 1986; Nemeth, 1986; Paicheler, 1985; Papastamou, 1988; Personnaz și Personnaz, 1987). În acest domeniu, o orientare a cercetării vizează mai precis să răspundă la întrebarea: o sursă provenind din propriul său grup are mai multă sau mai puțină influență, și la ce niveluri, față de o sursă provenind dintr-un alt grup?

Să examinăm mai întâi procesele centrale care intervin în influența socială și de la care pornind vom aborda această problematică specifică.

Diversele ansambluri de lucrări despre influența majorităților și minorităților, în special cele privind influența perceptivă (de ex. Personnaz și Personnaz, 1987, 1994), au permis degajarea a două tipuri de procese ce intervin la diferite niveluri de schimbare: procesul de comparare și cel de validare (Moscovici, 1980).

### Procese de comparare și influența socială majoritară

Răspunsul unei majorități apare, în general, ca referindu-se la o normă consensuală și legitimă. De asemenea, o divergență a răspunsurilor față de această normă dominantă conduce, în primul rând, la o repunere în cauză a relațiilor sociale între sursă și jintă (Personnaz, 1979) și mai ales a imaginii despre sine din partea jintei. În acest caz, aceasta se află, dintr-o dată, percepută și identificată ca aparținând o poziție minoritară și deviantă. Individii se angajează atunci într-un proces de comparare socială care îi va centra aproape exclusiv pe raportul lor cu sursa, fără a lua obligatoriu în seamă

1. Cercetător la Centre National de la Recherche Scientifique, Paris.

2. Profesor la Universitatea Paris X.

Universitatea de Vest  
Cluj Napoca  
51

CUPRINS A-97

Juan Antonio Pérez, Ștefan Boncu. Clasic și modern în cercetările asupra influenței sociale .....9

Robert B. Zajonc. Facilitarea socială .....53

Muzafer Sherif. Influențe de grup asupra formării normelor și atitudinilor .....67

Leon Festinger. Comunicarea socială informală .....84

Solomon E. Asch. Influența interpersonală. Efectele presiunii grupului asupra modificării și distorsiunii judecăților .....100

J.P. French Jr., Bertram Raven. Bazele puterii sociale.....112

Morton Deutsch, Harold B. Gerard. Studiul influențelor normative și informaționale asupra judecății individuale .....131

Herbert C. Kelman. Complezență, identificare și interiorizare .....147

David A. Wilder. Percepția grupurilor, mărimea opoziției și influența socială ..160

Dominic Abrams, Margaret Wetherell, Sandra Cochrane, Michael A. Hogg, John C.Turner. Să știi ce să gândești știind cine ești: auto-categorizarea și natura formării normelor, conformismului și polarizării de grup .....180

Stanley Milgram. Studiul comportamental al obedienței .....215

1996

Tiparul executat la Imprimeria Editurii Universității «Al. I. Cuza»

Format: 61x86/16  
Coli tipo: 19,75  
Apărut: 1996  
Comanda: 855

