

20 ans
de psychologie sociale
expérimentale francophone

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

Catalogage Electre-Bibliographie
Psychologie sociale, 20 ans de recherche expérimentale francophone. – Saint-
Martin-d'Hères (Isère) : PUG, 1998. – (La psychologie sociale)
ISBN 2-7061-0781-2
RAMEAU : psychologie sociale : pays de langue française : recherche
DEWEY : 302.1 : Psychologie sociale. Interaction sociale.
Relations individus/société
Public concerné : Universitaire. Public intéressé

Mugny, G. & Pérez, J.A. (1998). Recherches sur l'influence sociale. In J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (Comps.). *20 ans de psychologie sociale expérimentale francophone*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.

© Presses Universitaires de Grenoble
BP 47 – 38040 Grenoble CEDEX 9
ISBN : 2 7061 0781 2

Presses Universitaires de Grenoble
1998

Ont contribué à ce volume :

Jean-Claude Abric, Université de Provence
Jean-Léon Beauvois, Université de Nice Sophia-Antipolis
Alain Clémence, Université de Lausanne
Jean-Pierre Deconchy, Université Paris X
Jean-Claude Deschamps, Université de Lausanne
Benoît Dardenne, Université catholique de Louvain-la-Neuve
Willem Doise, Université de Genève
Nicole Dubois, Université Blaise Pascal (Clermont-Ferrand)¹
Claude Flament, Université de Provence
Rodolphe Ghiglione, Université Paris VIII
Serge Guimond, Kingston, Ontario²
Robert-Vincent Joule, Université de Provence
Jacques-Philippe Leyens, Université catholique de Louvain-la-Neuve
Fabio Lorenzi-Cioldi, Université de Genève
Jean-Marc Monteil, Université Blaise Pascal (Clermont-Ferrand)
Gabriel Mugny, Université de Genève
Juan Antonio Pérez, Université de Valencia
Georges Schadroneau, Université catholique de Lille
Vincent Yzerbyt, Université catholique de Louvain-la-Neuve

1. Actuellement à l'Université de Nancy.

2. Actuellement à l'Université Blaise Pascal, Clermont-Ferrand.

AVANT-PROPOS

Ce livre offre trois caractéristiques qui font, à nos yeux, son originalité :

- il présente une psychologie sociale réalisée par des chercheurs de langue française : belges, québécois, suisses et, évidemment, français;
- cette présentation porte sur le travail de recherche effectué ces quinze à vingt dernières années;
- elle est structurée en grands chantiers de recherche, écrits par ceux-là mêmes qui ont œuvré dans ces chantiers.

Chacune de ces caractéristiques appelle quelques éclaircissements.

DES CHercheurs FRANCOPHONES

La *science*, c'est une affaire entendue, ne connaît pas les frontières. Rien ne semble davantage à un champ magnétique pékinois qu'un champ magnétique parisien. Les effets et les théories scientifiques résistent aux particularismes et à l'interculturalité : une bonne théorie à Chicago est une bonne théorie à Marseille. Que le lecteur se rassure, nous savons, nous acceptons et, même, nous *revalorisons* cela pour notre discipline. La psychologie sociale, à la considérer comme le corpus d'une science, en tant que système de connaissances élaborées pour être universelles, ne devrait pas voir disparaître les frontières, et rien ne devrait davantage ressembler à une heuristique de jugement pékinoise qu'une heuristique de jugement parisienne. Savoir cela, et même, nous insistons, le revendiquer, ne signifie pourtant pas qu'il nous faille ignorer les spécificités culturelles de la *recherche* en psychologie sociale, tenir ces spécificités pour des particularismes archaïques, et proclamer que la science ne peut déborder du cadre institutionnel constitué par les grandes revues (la plupart américaines, mais lues dans le monde entier), les grandes manifestations scientifiques (en langue anglaise, mais réunissant des chercheurs du monde entier)... Prétendre à l'universalité des connaissances scientifiques ne doit pas signifier qu'on ait à se couler dans un processus de mondialisation de l'information qui s'avère de fait plus culturel que scientifique, plus américain qu'international. En effet, si les connaissances scientifiques n'ont pas de frontières, ce n'est pas et ce ne peut être le cas de l'information d'une part et de la production proprement dite des connaissances d'autre part. Cette production se réalise dans une histoire non linéaire et non dépourvue d'ambiguïtés, faite de tâtonnements, d'interrogations, de querelles même, de demandes sociales différenciées et changeantes, et elle est financée par des institutions dont les politiques et les objectifs n'ont rien d'universel et relèvent, bien au contraire, d'une part de ce qui passe dans les médias comme information et, d'autre part, de l'acceptation ou du rejet d'un jeu de rapports de forces dont l'activité scientifique n'est qu'un aspect. Que nous pensions donc à l'histoire de la production des connaissances, ou

CHAPITRE 1

Recherches sur l'influence sociale

Gabriel Mugny & Juan Antonio Pérez

UN CHANGEMENT PARADIGMATIQUE

La recherche francophone – pour ne pas dire française – sur l'influence sociale n'est pas née avec l'étude de l'influence minoritaire. Sans vouloir chercher dans un passé trop lointain (*cf.* Doise, 1995; Paichelet, 1985); comme dans l'étude de l'imitation (Tardé, 1890) ou de la suggestion (Binet, 1900; Le Bon, 1895), et sans aucunement prétendre à l'exhaustivité, on retiendra que les grands paradigmes de l'influence sociale (Asch, 1951, 1956; Sherif, 1935, 1937) y ont eu un écho, et ont donné lieu autant à des analyses théoriques qu'à des prolongements empiriques (Flament, 1958, 1959; Lemaire, Desportes et Louarn, 1969; Lemaire, Lasch et Ricateau, 1971-1972; de Montmollin, 1953, 1958, 1966, 1967, 1977; Mugny et Doise, 1979; Ricateau, 1971-1979), auxquels nous aurons l'occasion de nous référer à maintes reprises. Il est cependant vrai que ce sont les travaux sur l'influence minoritaire (Faucheux et Moscovici, 1967; Moscovici, Lage et Naffrechoux, 1969) qui vont donner lieu, dès la fin des années 60, au développement d'une recherche abondante et diversifiée (*cf.* Moscovici, Mucchi Fuina et Maass, 1994; Moscovici et Mugny, 1987; Moscovici, Mugny et Van Avermaet, 1985; Mugny, Oberlé et Beauvois, 1995).

Du modèle fonctionnaliste au modèle génétique

Jusqu'au début des années 70, les processus d'influence avaient été conçus comme des mécanismes de contrôle social ayant pour fonction d'assurer le maintien des normes établies, l'influence n'étant conçue que comme l'exercice d'un pouvoir (*cf.* French et Raven, 1959), et les phénomènes de changement et d'innovation avaient été expliqués comme venant « d'en haut », c'est-à-dire en termes d'une asymétrie de statut entre une source jouissant d'un statut supérieur et une cible de statut inférieur (*cf.* Hollander, 1960; Mugny et Papastamou, 1975-1976). La supériorité de la source et l'infériorité de la cible étaient conçues comme des données externes et antécédentes aux interactions entre celles-ci, le pré-supposé étant qu'une cible bénéficiant de moins de ressources psychosociales devait forcément être influencée par une source qui en a davantage. La dépendance de la cible relativement à la source constituait la notion explicative nodale (Moscovici, 1979).

Pour des raisons probablement liées aux remous révolutionnaires de cette période historique (*cf.* Pécheux, 1969-1970), la psychologie sociale des années 70 a en quelque sorte découvert l'influence des groupes minoritaires, ayant pour

Les réponses qui changent le moins, contre la croyance générale. Flament en arrive également à distinguer l'influence informationnelle consciente, qui présume qu'un rapport est perçu entre influence et réponse, et l'influence informationnelle inconsciente, qui présume une reformulation intérieure, en l'occurrence sous forme d'une hypothèse perceptive. Une autre conclusion générale était que cette auto-influence serait plus marquée en fait que l'influence elle-même. La recherche ne démentira pas cette « intuition ».

Cette distinction s'est avérée indispensable dans l'étude de l'influence minoritaire, du fait que l'influence des minorités se révélera rapidement être davantage latente que manifeste (la première observation d'un effet anticipant la notion de conversion provient de Moscovici, Lage et Naffrechoux, 1969), du fait du conflit qu'elles induisent. La création et le maintien de celui-ci dépendent surtout du style de comportement adopté par une entité sociale donnée lorsqu'elle prône sa contre-norme. Parmi les styles de comportement, la consistance peut être considérée comme le plus fondamental. Moscovici (1979) a distingué deux types de consistance : la consistance synchronique et la consistance diachronique. La première a trait au caractère unanime des réponses des membres du groupe constituant la source d'influence et à la perception de cohérence qui en découle. La consistance diachronique est la répétition systématique de la réponse à travers le temps, et amène l'observateur à inférer une volonté de la source de maintenir activement son point de vue alternatif malgré les pressions sociales exercées à son encontre (cf. Kaiser et Mugny, 1987).

Pour ce qui est de l'influence minoritaire, un principe à retenir est qu'elle est nulle dès lors que la minorité se montre inconsistante (Moscovici et Lage, 1976; Moscovici et al., 1969) ou peu conflictuelle (Mugny et Pérez, 1985). En directe continuité avec cette notion, un ensemble d'études a illustré comment une source minoritaire consistante peut avoir recours à différents styles de négociation pour orienter la gestion du conflit (cf. Mugny, 1982; Maggi, Mugny et Papastamou, sous presse). Ces études ont montré que le conflit induit davantage d'influence au niveau direct ou public lorsqu'une source adopte un style à la fois consistant et flexible. En revanche, si la source se montre consistante et rigide à la fois, le conflit, alors plus intense, tend plutôt à être résolu au niveau indirect, et produit l'effet de conversion (Moscovici, 1980).

Le paradigme « bleu-vert »

Les recherches sur les niveaux d'influence se sont développées avec le désormais classique paradigme « bleu-vert », où une source majoritaire ou minoritaire présente deux vertes des diapositives dont la couleur bleue ne fait pas de doute pour les sujets répondant isolément (cf. Huguet, Nemeth et Personnaz, 1995; Personnaz et Personnaz, 1987). Ces études permettent de mesurer le changement à différents niveaux et lors de diverses phases, et ont donné lieu à diverses approches méthodologiques, dont la plus spectaculaire est celle utilisant un spectromètre (cf. Personnaz, 1981, 1986). Pour chaque essai, les sujets doivent juger la couleur de la diapositive et ajuster cette couleur à l'aide d'un appareil permettant d'enregistrer sa longueur d'onde. Les sujets doivent également ajuster la couleur de l'image consécutive, qui correspond à la couleur complémentaire du

valeur d'apporter de véritables changements dans la société, quitte à devoir pour cela s'opposer à la majorité ou au pouvoir, arguant que l'innovation sociale pouvait être générée par des groupes minoritaires dénués de ressources psychosociales. L'explication en termes de dépendance face à des sources de statut élevé se révélait dès lors inadéquate pour approcher le phénomène de l'influence minoritaire. C'est afin de rendre compte de ces influences sociales que les contours d'un modèle « génétique » et interactionniste ont été élaborés, et que s'est ainsi amorcée une « psychologie des minorités actives » (Moscovici, 1979).

Résumons les idées-forces de cette nouvelle conception de l'influence sociale. Tout d'abord, l'évolution de la société est analysée comme une succession de phases stables et de phases de transformation des courants d'opinion, sous forme d'une prédominance de moments de changement social, où l'on assiste à l'émergence de divergences dues à des minorités actives, et de périodes d'affrontement du conflit sous un autre angle, où la réduction de ces divergences devient indispensable pour intégrer la diversité. Dans cette autre optique, la divergence qui brise le consensus et rompt le statu quo n'est plus une « simple déviance », mais a pour fonction adaptative d'interpeller les normes établies, et d'introduire un processus d'innovation central pour l'enrichissement du système social.

Ce nouveau modèle présume l'abandon du postulat d'une asymétrie entre cible et source dans la capacité d'influencer, qui caractérise les modèles fonctionnalistes. Tout acteur social peut en effet être considéré comme constituant potentiellement une source d'influence, indépendamment de son statut ou de ses ressources psychosociales. L'influence prend de multiples formes, selon les diverses formes d'interaction entre les individus et les groupes : l'influence ne découle donc plus exclusivement des rapports de dépendance qui assignent le pouvoir d'influencer à certains plutôt qu'à d'autres avant même toute interaction, mais relève aussi par exemple de la manière dont les individus négocient le rapport d'interdépendance (cf. Butera et Pérez, 1995). Ce n'est qu'au prix de cette réorientation conceptuelle que les groupes minoritaires peuvent aussi, autant que les groupes majoritaires, être considérés comme des sources d'influence. Cependant, les voies et les processus de leur influence relèvent alors de facteurs d'un autre ordre, en l'occurrence de la création et de la gestion des conflits.

Styles de comportement et niveaux d'influence

La théorie du conflit comme mécanisme de l'influence sociale repose donc sur l'idée que tout groupe (même minoritaire, hors groupe, ou sans ressource susceptible de mettre la cible en état de dépendance) peut à certaines conditions induire une influence. C'est en vertu du conflit qu'elle peut générer qu'une telle source peut ébranler et changer les jugements de la cible (Moscovici, 1980). Cette idée traversera la quasi-totalité de la recherche ultérieure dont ce chapitre rendra compte.

A cette innovation théorique s'en ajoute une autre, dont l'importance méthodologique deviendra capitale, à savoir la notion de niveaux d'influence. On trouve chez Flament (1958) une première distinction explicite entre influence manifeste (mesurée par la « verbalisation ») et influence latente (mesurée en l'occurrence par des reproductions graphiques), sa conclusion étant que les réponses verbales sont

stimulus, et qui échappe à un contrôle conscient, cette mesure s'effectuant sans l'intermédiaire d'un jugement verbal, puisque le sujet n'a qu'à fixer sur le spectromètre la couleur qu'il voit sur l'écran. L'intérêt est que le sujet peut aussi involontairement intégrer à ce niveau la réponse qu'il entend de la source.

Ces recherches ont mis en évidence deux patrons de changement opposés selon que la source représente une majorité ou une minorité. La première induit un effet de complaisance, se traduisant par davantage d'influence manifeste que latente, alors que la seconde induit davantage de changement latent que manifeste, en un effet de conversion (Moscovici, 1980). L'explication de ces effets est que lorsque la source représente une majorité, sa réponse est perçue comme légitime, plaçant la cible en position telle qu'elle se perçoit elle-même comme déviant (Moscovici et Personnaz, 1980). La cible focalise de ce fait son attention sur la comparaison sociale, le changement manifeste ayant pour fonction de rétablir une relation qui soit psychosocialement moins inconfortable avec autrui, sans que les informations liées au désaccord soient dans cette situation traitées pour elles-mêmes.

Quand la source n'est qu'une minorité, c'est au contraire sa réponse qui d'emblée apparaît comme déviant. La minorité se montrant consistante, elle crée un conflit social et cognitif, focalisant l'attention des cibles, alors majoritaires, sur les informations contenues dans sa réponse. Dans ce cas, les sujets procèdent à un traitement plus complexe de l'objet, examinant l'adéquation à celui-ci des informations divergentes, selon un processus de validation. Le changement qui en découle n'est pas manifeste, puisque la comparaison sociale est favorable aux cibles, mais latent. L'influence minoritaire prend donc la forme d'un traitement complexe de l'objet débouchant sur des activités de reconstructions perceptives (Moscovici et Personnaz, 1980, 1986, 1991).

Un autre résultat observé dans ce paradigme est que l'influence minoritaire apparaît progressivement, selon une dynamique de changement par paliers successifs. Les changements apparaissent d'abord sur les ajustements de l'image consécutive, donc à un niveau latent. Ils ressortent ensuite au niveau des ajustements de la couleur de la diapositive elle-même, lors d'une phase marquée par l'absence de la source, qui se retire de la situation sous un motif plausible. Enfin, un questionnaire post-expérimental montre un changement au niveau du rappel de la couleur consécutive (Personnaz, 1986), ce qui suggère que l'influence minoritaire modifie avec le temps même des jugements plus manifestes, en une sorte de prise de conscience progressive de la conversion perceptuelle.

C'est sur la base de ces divers acquis théoriques et empiriques que reposent les recherches que nous allons aborder. Elles ont été orientées d'abord par le souci de développer la conceptualisation des effets manifestes, puis de rendre compte des effets latents plus paradoxaux relevant de la conversion. La question était en fait : par quelle alchimie sociale et psychologique une résistance initiale au changement peut-elle se transformer en conversion aux thèses d'une minorité ?

ENTRE COMPARAISON SOCIALE ET VALIDATION : LA COMPLEXITÉ

La revue de la littérature qui sera proposée se découpe en quatre parties. La première abordera les études qui ont permis la conceptualisation des phénomènes d'influence sociale en termes des processus identitaires qui la sous-tendent, en une extension de la notion de comparaison sociale (Moscovici et Personnaz, 1980) au contexte intergroupe qui paraît le plus souvent présider à l'influence sociale, et à l'innovation minoritaire en particulier (Mugny, 1982). C'est à la lumière de celle-ci qu'on abordera ensuite les résistances au changement, puis la conversion, puisque tant est que l'influence minoritaire n'apparaît que comme une phase succédant à un processus de défense des normes dominantes (Moscovici, 1985). La dernière partie rapportera des recherches plus récentes, qui se sont préoccupées de l'influence majoritaire, avec pour visée de comprendre les conditions auxquelles elle débouche sur davantage qu'une simple complaisance de surface.

Du biais de favoritisme intragroupe au modèle de la dissociation

Dès 1981, un certain consensus va apparaître quant aux liens entre influence sociale et processus intergroupes (Mugny, 1981; Turner, 1981). Si l'influence a dorénavant un lien évident avec l'identité sociale, quel est-il? On trouve bien évidemment une série d'études qui admettent le principe selon lequel une certaine « proximité psychologique » avec la minorité, en particulier du fait de son identité intragroupe, lui serait favorable (cf. Gaffné, 1991; Mackie, Worth et Asuncion, 1990; Martin, 1988a, b, c; Mugny et Papastamou, 1982; Wilder, 1990). Mais on trouve aussi des effets qui ne correspondent pas à cette conceptualisation quelque peu écriquée des processus identitaires en jeu. Ainsi, une série d'études indique que les effets de la catégorisation sont largement modulés par le style de négociation de la source : intragroupe, celle-ci aurait avantage à se montrer rigide, alors que hors groupe, elle aurait avantage à se montrer plus flexible (cf. Mugny, Kaiser *et al.*, 1984; Mugny et Pérez, 1985; Pérez et Mugny, 1985) ou moins extrême (David et Turner, 1992), c'est-à-dire à éviter que les cibles n'accroissent une représentation d'elle par trop stéréotypée (cf. Roux, 1995). Par ailleurs, on observera à plusieurs reprises qu'une source hors groupe ne se voit discriminée qu'au niveau manifeste, pas au niveau latent (cf. les études de Martin, 1988), voire même qu'elle induit davantage un patron de conversion qu'une source catégorisée comme intragroupe (Aebischer, Hewstone et Henderson, 1984; Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983). Très rapidement donc, les effets de la catégorisation dans l'influence minoritaire apparaissent des plus complexes. Nous les aborderons ici par le biais du modèle de la comparaison sociale intergroupe auquel ces recherches ont abouti (Mugny et Pérez, 1991).

Identification et influence manifeste

L'hypothèse de base est que l'identification constitue un mécanisme central du processus de comparaison sociale, de nature intergroupe essentiellement (Mugny, 1982), que suscite une situation d'influence sociale, du fait que les divergences

des positions adverses sont presque forcément mises en relation avec des entrées socialement distinctes (par exemple majorité-minorité; intragroupe-hors groupe), c'est-à-dire avec des catégories sociales psychologiquement pertinentes (Tajfel, 1972). Cette interprétation rend compte de l'influence que concèdent les minorités, du moins en ce qui concerne son expression manifeste. Pour comprendre les raisons pour lesquelles une source (et notamment une minorité) obtient plus ou moins d'influence (manifeste), il fallait considérer trois aspects complémentaires à même d'opérer dans le processus d'identification (Mugny *et al.*, 1983). Ils ont trait, l'un aux catégories de la source d'influence et de la cible elle-même, l'autre à leurs attributs distinctifs, le dernier relevant de l'expression psychologique du rapport même que, sur leur base, les sujets établissent avec la source.

Tout d'abord, le processus d'influence peut présupposer une activité cognitive inférentielle. En effet la cible d'influence peut être amenée à définir la source d'influence (et elle-même d'ailleurs) comme appartenant à un ou plusieurs groupes ou catégories rendus psychologiquement saillants dans sa représentation de la situation d'influence; en bref la source comme les autres entrées sociales répétées par la cible (dont elle-même) sont sujettes à un mécanisme de catégorisation. Ces catégorisations du champ social présidant aux rapports d'influence définissent en réalité les entrées sociales sur lesquelles se projettent l'identification, et fournissent la matrice des identités possibles définissant les espaces et les frontières intergroupes. L'existence même de telles frontières suffit déjà à elle seule à orienter le processus d'identification, et parant, le processus de résolution du conflit engagé dans la relation d'influence: on ne s'identifie pas à n'importe qui, et ce même indépendamment des attributs qui le définissent, qu'on les approuve ou non.

Par ailleurs, le processus d'influence peut présupposer une activité cognitive de nature inductive. La cible d'influence connaît (en fonction de stéréotypes sociaux) et élabore, en fonction de la situation d'influence, les attributs définitionnels de la minorité et des autres entrées distinguées dans la situation d'influence, par un mécanisme d'indexation. C'est ainsi que les catégorisations sont « remplies » de contenus et prennent sens: on n'est pas prêt à assumer n'importe quel attribut, en dépit de qui le représente.

Le troisième volet de ce modèle est que dans ce contexte l'influence sociale présuppose une activité cognitive déductive: la réponse socialement manifeste du sujet ne découle pas seulement du degré d'accord ou de désaccord avec les positions explicitement défendues par la source d'influence. Elle exprime surtout le degré auquel le sujet est prêt à assumer une identification psychosociale à la source, définie par un mécanisme d'auto-catégorisation (le sujet se considère ou non comme appartenant à la même entité sociale que la source). Celui-ci se double d'un mécanisme d'auto-attribution, aussi bien de la réponse spécifique exprimée par la source que des caractéristiques stéréotypées ou élaborées rendues saillantes durant le rapport d'influence, et considérées comme définitionnelles de la catégorie d'appartenance à laquelle la minorité a été assignée. Changer d'opinion, c'est aussi changer d'identité. Corollairement, l'absence d'influence ou la différenciation manifestes d'avec la source reviennent à redéfinir l'espace et les frontières intergroupes, avec pour fonction principale soit de préserver l'identification antérieure, soit d'établir un nouveau découpage du champ catégoriel assumant une nouvelle identification, également valorisante dans la mesure où elle

écarter le risque d'identification avec la source. Dans tous les cas, c'est un processus de comparaison sociale qui sous-tend ces dynamiques d'influence manifeste.

Cette conceptualisation permet aisément de rendre compte du fait qu'une minorité catégorisée comme intragroupe obtient davantage d'influence qu'une minorité hors groupe, quant à elle d'autant plus sujette à un rejet que les cibles se refusent à s'auto-attribuer des caractéristiques définitionnelles d'une entité dans laquelle elles ne se reconnaissent pas. Elle permet corollairement de comprendre qu'une minorité puisse voir son impact augmenter si les attributs qui la définissent sont positivement connotés, du fait par exemple qu'elle argumente en fin de compte dans l'intérêt même des cibles plutôt qu'à leur encontre (*cf.* Mackie *et al.*, 1990; Martin, 1987) ou qu'elle déploie un style flexible. Une identification avec la minorité suppose alors une auto-attribution de caractéristiques compatibles avec une identité ou une image de soi positive.

Que les cibles s'engagent dans une identification avec la minorité ou dans un refus d'identification peut provenir de diverses causes, selon les situations. Plusieurs aspects du contexte de l'influence minoritaire dynamisent ces diverses facettes de l'identification. Un premier ensemble de variables relève bien évidemment des catégorisations explicites de la minorité, qui peut apparaître à l'occasion soit comme intragroupe, soit comme hors groupe. Un deuxième ensemble de variables est constitué comme on l'a vu par les styles de comportement de la source, et en particulier son style de négociation. Les deux aspects, catégorisation et indexation, y sont bien entendu simultanément à l'œuvre. Ainsi, dans les études à propos des styles de négociation flexible et rigide, qui montraient avec systématisme une supériorité de l'influence (directe à tout le moins) d'un style minoritaire flexible, on peut considérer que la rigidité soulève les résistances à l'influence que l'on sait pour deux raisons complémentaires. D'abord, elle induit chez le sujet cible un sentiment de surexclusion catégorielle lié à la perception de la minorité comme clairement hors groupe, alors que la flexibilité laisserait percevoir aux cibles une identité commune malgré la divergence idéologique, et assurerait alors un impact supérieur du fait d'un jeu d'appartenances catégorielles en quelque sorte croisées (Deschamps, 1977; Deschamps et Doise, 1978). Complémentairement, la rigidité induisant une assignation de caractéristiques négativement connotées à la minorité (et fortement surévaluées en termes de blocage de la négociation, *cf.* Ricateau, 1970-1971b), elle supposerait une identification psychosociale plus coûteuse ou conflictuelle que la flexibilité, puisque moins compatible avec la recherche ou le maintien d'une identité positive de la part de l'individu.

Un autre ensemble de variables pertinentes est constitué par les grilles d'appréhension de la minorité que constituent les contextes normatifs (*cf.* Mugny et Papastamou, 1984). Ainsi, l'influence peut être facilitée lorsque la minorité est perçue au travers du prisme de la norme d'originalité, l'interprétation de la minorité se faisant en tant qu'innovatrice (Moscovici et Lage, 1978). Au contraire, un contexte rendant saillante la déviance de la minorité est susceptible de la contrecarrer, car centrant l'interprétation de la minorité relativement à l'écart qu'elle présuppose face à une norme attestée (Moscovici et Lage, 1978; Mugny, Killiet et Papastamou, 1981; Papastamou et Mugny, 1985).

Ce modèle de l'identification rend à l'évidence compte de la difficulté, puisqu'il ne s'agit pas d'une impossibilité des minorités à obtenir de l'influence

directe, immédiate, dans la mesure où elles tendent d'emblée à donner lieu (initialement du moins, c'est-à-dire lors de la phase de révélation du processus innovatif; Moscovici, 1985) à ce qu'il faut considérer comme un «biais antiminoritaire». Le fort conflit social que suscite par définition toute tentative d'innovation cumule ces divers aspects, puisque les styles minoritaires sont d'abord perçus comme particulièrement rigides et conflictuels, la minorité se voyant en conséquence assigner des attributs négatifs découlant d'une appréhension de la minorité surtout en termes de déviance, et étant aisément catégorisée en termes de hors groupe.

Le conflit d'identification

Bien que catégorisation et connotations puissent constituer deux dimensions indépendantes, on s'est cependant interrogé sur ce qu'il advient lorsque le sujet découvre qu'il appartient à un groupe négativement connoté, parce que minoritaire ou affaibli de caractéristiques attenant à une identité sociale positive. La notion de conflit d'identification a permis de rendre compte de ce cas de figure (Mugny *et al.*, 1983), qui correspond à une inhibition du processus d'innovation minoritaire. La proximité identitaire de la minorité mobiliserait en l'occurrence toute l'activité sociocognitive de la cible en vue de la protection de son identité sociale (cf. Marques, 1993) et de la validité sociale du point de vue majoritaire dans le groupe de référence. La nature identitaire de ce conflit se traduit par une recherche active de différenciation de la minorité intragroupe, revenant à donner des réponses divergentes de celles de la source, dans l'objectif d'éviter toute confusion catégorielle avec l'entité minoritaire (Lemaigne *et al.*, 1971-1972). En se distanciant de «sa» minorité, la cible s'efforce d'une part d'affirmer l'existence de deux catégories sociales distinctes, les attributs définissant la source n'étant dès lors plus susceptibles d'auto-attribution; d'autre part, elle réaffirme son attachement aux positions majoritaires dans le groupe, contribuant à rétablir l'attente selon laquelle des opinions distinctes relèvent d'appartenances tout aussi diverses, ce que traduit la recatégorisation du champ en un intragroupe majoritaire plus restreint, parce qu'allégué de sa minorité, quant à elle marginalisée. Du point de vue de la comparaison sociale, la charge cognitive et émotionnelle exigée pour se distinguer d'une minorité intragroupe serait plus lourde que celle impliquée dans la simple reconnaissance qu'une minorité catégorisée comme hors groupe défend des positions différentes. Cette dynamique de distanciation active expliquerait pourquoi une source intragroupe peut n'obtenir ni influence manifeste, ni influence latente.

Ainsi par exemple, dans une recherche sur l'avortement (Mugny, Ibañez *et al.*, 1986), deux variables ont été manipulées. Selon la première, les sujets désignaient beaucoup ou peu de catégories sociales et de caractéristiques communes avec une source minoritaire pro-avortement, et étaient ainsi identifiés plus ou moins fortement à la minorité. Une seconde variable manipulait le coût social d'une éventuelle identification à la source : les sujets étaient avertis que l'Église condamnait l'avortement comme un crime (coût social élevé), ou simplement que l'Église était en désaccord avec l'avortement (coût social faible). Les résultats ont révélé que le patron de conversion minoritaire (absence d'effet sur la mesure manifeste de l'avortement, mais influence latente sur des questions relatives à la

contraception, thème indirectement lié à celui de l'avortement; cf. Pérez et Mugny, 1986), apparaît quand le conflit est marqué par un coût symbolique, mais que les sujets n'ont pas été identifiés à la minorité. En revanche, un processus de dissimulation (Lemaigne, 1975) empêche toute influence, à quelque niveau que ce soit, quand les sujets ont été explicitement identifiés à la minorité. Cette recherche active de distinctivité peut donc empêcher le processus de traitement des contenus alternatifs pour eux-mêmes, qui sont alors «contaminés» par la comparaison sociale. Ceux-ci sont dans ce contexte traités comme des attributs complémentaires de la source, et sont donc autant rejetés que l'est la source elle-même.

Cette dynamique constitue un apport spécifique des études sur l'influence minoritaire aux études sur les relations entre groupes, en montrant que la divergence des positions peut être particulièrement conflictuelle dans un rapport perçu comme intragroupe. Comme on le verra plus loin, cette logique psychosociale permet, par contraste, de comprendre pourquoi la catégorisation de la minorité comme hors groupe pourrait même favoriser l'effet de conversion, dans la mesure où elle épargnerait à la cible un tel conflit d'identification. C'est pour conceptualiser ces dynamiques autorisant ou non le développement de l'activité de validation nécessaire à l'induction de la conversion, que de nouvelles études se sont développées autour de la notion de dissociation.

Conversion et dissociation

En distinguant les activités de comparaison sociale et les activités de validation déployées par la cible d'influence (Moscovici, 1980), la théorie de la dissociation définit les effets d'influence manifeste et latente comme issus d'une articulation particulière de ces activités, en termes de leur dissociation ou de leur indissociation (Mugny et Pérez, 1991). En l'occurrence, l'élaboration du conflit entre majorité et minorité, c'est-à-dire le traitement de la divergence de contenu qui préside au changement latent, nécessite une dissociation entre le processus de comparaison, a priori défavorable à la minorité, et le processus de validation, qui assure quant à lui la reconnaissance des principes organisateurs spécifiques qui fondent sa distinctivité.

Tout dépend en fait de la manière dont les positions respectives (celle minoritaire de la source, et celle majoritaire de la cible) sont mises en rapport. Une modalité de comparaison des positions qui implique que toute raison concédée à la minorité soit retranchée à la majorité induit un processus exclusivement «majoritaire» (Mugny, Burela *et al.*, 1993; Pérez et Mugny, 1990). En revanche, une modalité de comparaison permettant à la cible de valider quelque peu la position minoritaire sans que cela ne menace sa propre position induit un processus aussi «minoritaire», rendant possible une prise en compte du point de vue minoritaire. L'interdépendance négative de la comparaison engage donc une indissociation, l'enjeu normatif se confondant avec l'enjeu identitaire, tandis qu'une certaine indépendance des jugements permet une dissociation de la comparaison sociale et de la validation.

Un programme de recherches a étudié expérimentalement ces modalités de comparaison (Pérez et Mugny, 1989). Le paradigme consistait à rendre saillant le conflit entre la position minoritaire favorable à l'avortement et la position majori-

taire défavorable, et à induire des conditions propices à la dissociation ou à l'indissociation, l'influence latente étant mesurée par les changements d'attitude face à la contraception. Dans une première étude, davantage d'influence indirecte a été observée quand le contexte des jugements induisait explicitement la dissociation et rendait saillant un principe organisateur pertinent (la tolérance), qu'en cas de non-activation de la dissociation, et à propos d'un principe non pertinent (la moralité). La dissociation était induite par une modalité de comparaison indépendante : les sujets pouvaient donner jusqu'à 100 points (de tolérance ou de moralité, selon les conditions) à la majorité, et jusqu'à 100 autres points à la minorité. L'indissociation quant à elle a été induite par une comparaison négativement interdépendante, où les sujets ne disposaient que de 100 points à diviser entre majorité et minorité.

D'autres études ont montré que l'indépendance des jugements ne s'avère pas favorable à la conversion du fait qu'elle rendrait la comparaison sociale moins conflictuelle, ce que n'exclut pas cette première expérience. Une première démonstration a consisté à manipuler la conflictualité de la dimension donnant lieu à la comparaison sociale. Les sujets avaient d'abord à juger la minorité pour et la majorité contre l'avortement sur leur degré de féminisme, puis à émettre des jugements à leur égard soit plutôt descriptifs et relativement neutres (jeunes, progressistes), soit clairement évaluatifs (atrayantes, agréables), ces derniers donnant lieu à un biais antiminoritaire (cf. Mugny, Gachoux *et al.*, 1988). Comme dans l'étude précédente, la comparaison s'effectuait selon une modalité d'indépendance ou d'interdépendance négative. Les résultats montrent que la minorité féministe est jugée plus jeune et progressiste que la majorité, et, dans les autres conditions, comme plus désagréable et moins atrayante, ce qui souligne la discrimination évaluative dont elle fait alors l'objet. En ce qui concerne l'influence indirecte, l'indépendance dans la comparaison entre minorité et majorité est à nouveau plus propice à la conversion, et plus marquée encore dans le contexte évaluatif. C'est donc bien en cas de fort conflit que prend place la conversion, à la condition que le contexte de la comparaison sociale assure la dissociation, et évite le conflit d'identification (voir aussi Mugny, Sanchez-Mazas *et al.*, 1991).

L'influence latente présuppose donc que la question de la comparaison ait été résolue positivement pour la cible, l'attention pouvant être principalement prêtée au traitement sociocognitif des contenus de l'opposition normative. Cela est le cas lorsque les différences initiales sont si importantes que s'approcher des réponses de la source minoritaire n'implique pas le risque d'une confusion catégorielle (cf. Lemaire *et al.*, 1971-1972; Mugny et Papastamou, 1982-1983), ou que la différenciation sociale est assurée par l'existence d'une catégorisation préalable de la source comme hors groupe. La notion de dissociation amène en effet à prédire une influence indirecte d'une source hors groupe, comme le montre une série d'études (pour une revue, cf. Maass et Mucchli Faina, 1995), dans la mesure où celle-ci n'accapare pas l'attention de la cible vers la protection d'une identité menacée par une éventuelle confusion catégorielle. Le contexte de l'influence peut ainsi, selon l'identité catégorielle de la source, constituer un facteur d'indissociation ou de dissociation. Selon la représentation que les cibles s'en font, les processus de comparaison sociale sont de nature à bloquer ou à libérer la validation. La comparaison entre les positions majoritaire et minoritaire peut opérer dans un champ catégoriel unique (majorité et minorité sont toutes deux intragroupes ou hors

groupes) ou duel (la catégorisation de la minorité diffère de celle de la majorité). Dans le premier cas de figure, la divergence se manifeste dans un espace social unidimensionnel où les deux entités sont jugées de manière mutuellement dépendante. Dans le second cas, la différence idéologique correspond à une différence d'appartenance catégorielle, ce qui peut favoriser la reconnaissance de la spécificité de la position minoritaire, les individus pouvant s'appuyer sur deux dimensions (position idéologique et catégorisation sociale) pour différencier les deux entités. Ainsi, l'activité génératrice des effets latents n'est pas contaminée par une activité de recherche de différenciation sociale, d'emblée assurée par la catégorisation du champ de l'innovation.

Prenons pour illustration une recherche comprenant quatre conditions de comparaison entre minorité et majorité (Pérez et Mugny, 1987), obtenues par le croisement de la catégorisation de la source minoritaire (favorable à l'avortement) d'une part, et de celle de la majorité lui étant préférentiellement défavorable. Tous les sujets étant de sexe féminin, et une minorité intragroupe (de jeunes femmes) ou hors groupe (de jeunes hommes) était opposée à la majorité soit de l'intragroupe, soit du hors groupe. Il ressort que les effets d'influence directe (attitude face à l'avortement) ne sont marqués que lorsque le sujet n'appartient ni à la minorité, ni à la majorité. En effet, une influence directe de la minorité hors groupe apparaît lorsque la majorité est elle-même hors groupe, et que le sujet est par conséquent totalement désimpliqué (pour un effet similaire, cf. Pérez et Mugny, 1985). Les autres conditions mobilisées par contre une activité de comparaison sociale visant à éviter d'être identifiés à la minorité dans un contexte fortement conflictualisé par la saillance de la position majoritaire. Mais qu'en est-il de l'influence indirecte? En l'occurrence, l'attitude face à la contraception apparaît plus favorable dans les deux contextes de comparaison intergroupes, c'est-à-dire ceux où majorité et minorité sont d'identités contraires. La minorité intragroupe induit une influence indirecte uniquement dans le contexte où elle est explicitement opposée à une majorité du hors groupe, à laquelle les sujets n'appartiennent pas. Lorsqu'en revanche la position novatrice est opposée à la majorité de l'intragroupe dans laquelle ils peuvent se reconnaître, l'influence n'apparaît que si elle provient d'une minorité hors groupe. Dans ce cas, les activités sociocognitives liées à la comparaison sociale ont pu être dissociées de celles relatives à la prise en compte des positions respectives, de sorte que la divergence de nature idéologique a pu être examinée pour elle-même. De manière générale, comme l'ont confirmé des études sur les attitudes à l'égard des étrangers (Sanchez-Mazas, Mugny et l'alomit, 1997), l'influence minoritaire dans un contexte de forte saillance de l'intragroupe débouche sur une conversion à la condition que le conflit soit élabore dans les seuls termes d'un conflit de contenu, par exemple sous forme d'un conflit de valeurs (Sanchez-Mazas, 1996).

La cryptomnésie sociale

L'impact social des minorités, dont cet ensemble d'études vise à saisir les mécanismes psychosociaux, est donc parsemé d'embûches, essentiellement de nature identitaire. L'émergence d'une idée minoritaire, contraire aux principes dominants, tend d'abord à induire diverses résistances au changement. Cependant, avec le temps une certaine reconnaissance des positions minoritaires apparaît

(pour des exemples, cf. Crespi et Mucchi Faina, 1988; Moscovici, 1985; Mucchi Faina, 1987). Ce qui auparavant était déviance ou différence se trouve peu à peu construit comme alternative. Même si on n'y adhère pas encore, on commence à prendre à son compte certains des principes qui l'organisent. Mais on a d'autant moins conscience d'être sujet à une influence minoritaire que l'on a manifestement résisté. La notion de cryptomnésie sociale renvoie à ce phénomène, sous-tendu par une dynamique de dissociation, selon lequel on fait siennes des idées tout en ignorant qu'elles proviennent de quelqu'un d'autre.

On prendra pour exemple une étude (Mugny et Pérez, 1989a) où les sujets devaient exprimer leur approbation à propos de principes normatifs couramment admis, mais ayant eu un passé minoritaire (liberté, paix, égalité des sexes, antiracisme, respect de l'environnement). Ils ont ou non été associés aux groupes minoritaires qui les ont historiquement prononcés. Ainsi, certains sujets avaient à se prononcer quant à leur degré d'accord avec les principes normatifs seulement (par exemple l'égalité des sexes), d'autres avec les catégories minoritaires uniquement (par exemple les féministes), d'autres enfin avec les principes explicitement associés aux entités minoritaires (par exemple les féministes qui prônent l'égalité des sexes).

Les résultats indiquent que les sujets approuvent le plus les principes normatifs et le moins les entités minoritaires. Les principes associés à ces minorités se situent quant à eux à mi-chemin, ce qui démontre le tiraillement des sujets entre des idées admises, et des identifications plus problématiques. Cette façon de «récupérer» les idées minoritaires (cf. Ibañez, 1987; Rochard, 1991) n'a donc pas pour effet que l'on approuve pour autant les minorités elles-mêmes. C'est ce que confirme un autre résultat, obtenu en distinguant les réponses des sujets s'étant eux-mêmes catégorisés politiquement comme de gauche ou de droite. Les sujets se déclarant de l'un ou l'autre bord ne se distinguent pas en termes des principes normatifs, mais par les identifications qu'ils privilégient. Les premiers sont en effet admis autant par ceux de droite que ceux de gauche, alors que des différences apparaissent dès lors qu'est explicitée l'identité minoritaire des entités sociales les supportant.

Les positions idéologiques ne se distinguent pas en l'occurrence en termes de leur contenu, mais bien dans ceux de leur définition sociale. Théoriquement, ce double mouvement de prise de distance et de validation n'est intelligible qu'à la condition d'admettre que sont à l'œuvre deux processus distincts dans le processus d'innovation. Le premier, celui de comparaison sociale, rend compte du fait que l'on discrimine une source minoritaire, et qu'on lui résiste; le second, celui de validation, est responsable du phénomène de changement. Mais surtout, il faut admettre que le second doit pouvoir être activé indépendamment du premier, comme en atteste le phénomène de cryptomnésie sociale, dont la notion de dissociation rend compte.

Influence et résistances au changement

Les études examinées jusqu'à ce point ont largement démontré que l'influence minoritaire est très largement tributaire des conflits que la minorité induit. Les paramètres les plus parlants de ce conflit sont les résistances que suscite l'émer-

gence d'un point de vue contre-normatif (cf. Moscovici et Mugny, 1987). Pour reprendre l'analyse que l'on a vue jusqu'ici, on peut considérer que les résistances actives de la part des cibles s'ancraient soit plutôt sur les attributs de la source, soit plutôt sur les qualités du message minoritaire. La psychologisation constituerait un prototype du premier type de résistances, et placerait la résistance principalement sur la définition de la source, c'est-à-dire sur un plan identitaire. La notion de déni a été avancée (Moscovici, 1987) pour rendre compte du second type de résistances, qui elles induisent une influence latente paradoxale, en dépit d'un blocage de l'influence manifeste.

Psychologisation et enjeux identitaires

La psychologisation est une résistance, culturellement enracinée (Kozakai, 1994; Leyens, 1983), qui oriente l'activité cognitive des cibles vers des caractéristiques qui définiraient la «psychologie» spécifique de la source (Mugny et Papastamou, 1980). Elle consiste à établir une certaine correspondance causale entre des traits psychologiques et les contenus ou comportements déployés par la source, ceux-ci étant imputés à celles-là, en une forme d'attribution interne normativement déterminée, à titre de «stratégie collective» (Papastamou, Mugny et Pérez, 1991-1992). La psychologisation a été généralement opérationnalisée en demandant simplement aux cibles de deviner les caractéristiques de la personnalité des auteurs d'un plaidoyer, non sans les avoir informés que les psychologues connaissent bien les caractéristiques psychologiques (par exemple traits de personnalité) qui interviennent dans la manière avec laquelle un individu organise le contenu et la forme d'un message qu'il transmet (cf. Mugny *et al.*, 1983). Lorsque les cibles sont ainsi amenées à imputer le message minoritaire à des causes psychologiques, on assiste de manière récurrente à une diminution substantielle de l'influence minoritaire. Cette résistance s'opposerait même à ce que s'instaure un processus de validation, et en particulier à ce qu'apparaisse l'effet de conversion typique de l'influence minoritaire (Papastamou, 1983, 1986a, 1987).

Pour rendre compte de la résistance à l'influence induite par la psychologisation, il faut supposer, dans le prolongement de ce qui a été vu précédemment, qu'elle rendrait le plus souvent à empêcher que s'instaure une dissociation. Toute l'activité serait centrée sur la comparaison sociale, voire même guidée par elle. Cette analyse suggère que la psychologisation constituerait une résistance au changement ancrée sur les coûts sociaux de l'identification, dans des contextes où changer équivaudrait à une restructuration de l'identité qui attenterait à la recherche d'une identité sociale positive. Cette interprétation (cf. Mugny et Pérez, 1989b) est étayée par plusieurs effets observés dans le paradigme de la psychologisation.

D'abord, la psychologisation n'induit de résistance que face à des sources minoritaires, et non pas face à des sources majoritaires, comme le montrent les études de Moscovici et Personnaz (1986) et de Papastamou (1986b), dont lorsque la question de l'identification se pose dans le rapport à une source ne jouissant pas d'une image sociale positive. Dans ce cas, la psychologisation diminue d'avantage l'influence d'un «groupe minoritaire» que celle d'un «leader minoritaire» (Papastamou, 1985), la référence à une entité groupale rendant plus saillante la question de l'identification. Ensuite, les effets inhibiteurs de la psychologisation

s'observent davantage lorsqu'existe un lien identitaire potentiel entre la source et la cible. C'est par exemple le cas lorsque la minorité utilise un style flexible plutôt que rigide (Papastamou, Mugny et Kaiser, 1980), dont on sait qu'il exprime une relative communauté identitaire avec les cibles (Mugny et Papastamou, 1982). Plus directement encore, la psychologisation contrecarre le biais de favoritisme à l'égard d'une source explicitement catégorisée comme intragroupe, sans d'ailleurs accentuer corollairement la discrimination d'une minorité hors groupe (Mugny *et al.*, 1983). Une même analyse s'applique pour ce qui est de la distance idéologique qui peut assurer une certaine séparation entre source et cible d'influence. Plusieurs résultats tendent en effet à indiquer que ce sont les sujets idéologiquement les plus proches de la minorité qui résistent le plus à son influence lorsqu'ils sont amenés à la psychologiser (Papastamou, 1986; Papastamou *et al.*, 1980).

Dans tous les cas, le coût d'une identification est d'autant plus saillant que les attributs de la source deviennent négativement connotés du fait de la psychologisation (cf. Mugny *et al.*, 1983). Ce n'est cependant pas tant la position idéologique en soi qui compterait, que le conflit d'identification qu'elle peut susciter. On retrouve en effet le même phénomène lorsque l'on situe des sujets idéologiquement éloignés des positions minoritaires dans un même référent catégoriel que la minorité. Par exemple, des sujets xénophobes réagissent le plus négativement face à une minorité xénophile psychologisée de même identité nationale qu'eux (Mugny *et al.*, 1983). Ils résistent face à la position idéologique minoritaire qu'ils réprouvent, et ce, d'autant plus que celle-ci est incompatible avec l'identité nationale commune, qu'ils valorisent tout particulièrement, puisqu'ils sont xénophobes. Ce conflit enferme en fait les cibles dans une recherche univoque d'altérité, de différenciation d'avec une source d'autant plus menaçante pour leur identification sociale qu'elle est psychologiquement proche d'eux. C'est ce que soutient Kozakai (1994) lorsqu'il montre qu'à l'inverse, chez des sujets japonais où pour des raisons culturelles les frontières psychologiques entre soi et autrui sont moins marquées, la psychologisation induit une moindre résistance identitaire, et autorise une dissociation entre source et contenu, permettant qu'au-delà de la comparaison sociale s'instaure un processus de validation.

Résister et changer

On ajoutera que les études sur la psychologisation ont largement contribué à asseoir l'interprétation de l'influence sociale en termes de ses enjeux identitaires. Cependant, si ces études tendent compte de l'échec à l'influence minoritaire, elles ne permettent pas de conceptualiser la conversion, en vertu de l'axiome selon lequel l'absence d'une cause inhibitrice ne suffit pas à expliquer un phénomène. De ce point de vue, les études sur le déni ont joué un rôle capital. Plus spécifiquement, la notion de déni a été introduite pour signifier le refus de reconnaître comme valides des arguments en faveur d'un point de vue que l'on ne partage pas (cf. Moscovici, 1987). Si à titre de résistance le déni a pour fonction de ne pas se laisser influencer par autrui et de ne pas changer, sa spécificité est qu'il peut en fin de compte déboucher sur un changement en direction de la position déniée, contrairement donc à l'intention de résister. Si d'un point de vue logique on ne doit pas croire ce que l'on ne juge pas valide, d'un point de vue psychologique, la

pratique du déni semble ouvrir une voie paradoxale à l'influence, qui apparaît comme une issue incontrôlée de la volonté d'invalidation.

La première étude expérimentale réalisée à ce sujet l'a été dans le seul contexte de l'influence minoritaire (Moscovici, Mugny et Pérez, 1984-1985). Les sujets répondaient à un questionnaire d'attitude au sujet de l'avortement (mesure d'influence directe) et de la contraception (influence indirecte), une première fois au terme de la phase d'influence (influence immédiate), puis trois semaines plus tard (influence différée). Dans la condition avec déni, les sujets avaient à désigner quatre arguments ne méritant pas d'être pris en considération, et qu'ils considéraient comme déraisonnables. Ils avaient pour ce faire cinq arguments à choisir, dont quatre figuraient dans le texte favorable à l'avortement, attribué à une minorité, dont ils prenaient connaissance. Dans une première condition de contrôle, les sujets lisaient le texte minoritaire sans avoir à désigner les arguments invraisemblables. Dans une seconde, ils ne lisaient même pas le texte minoritaire. Les résultats ont montré que comparativement aux conditions de contrôle, le déni produisit une influence latente, s'exprimant en l'occurrence de manière indirecte et différée.

Où cette influence latente trouve-t-elle son origine? Dans l'activité négative intentée sur le message, et dans l'effort cognitif réalisé pour le rendre invalide, ou de la seule exposition au contenu du message, plus intense dans la condition de déni que dans les conditions de contrôle? Ensuite, le déni induit-il la conversion uniquement dans le cas d'une source de statut inférieur, ou aussi dans le cas d'une source de haut statut? Pour évaluer ces diverses possibilités, il fallait contrôler qu'on ne trouverait pas cet effet lorsque les sujets n'ont plus à invalider, mais à valider les positions adverses. Une autre étude apporte une première réponse à ces interrogations (Pérez, Mugny et Moscovici, 1986). Elle a repris le même paradigme que précédemment, en contrôlant d'abord l'activité cognitive : les sujets avaient à déterminer soit les quatre arguments invraisemblables, soit les quatre arguments vraisemblables du message. Trait également manipulé le statut de la source : le message était soit-disant approuvé par une grande majorité, ou par seulement une petite minorité.

On notera d'abord que les sujets conçoivent davantage d'arguments comme invraisemblables que comme vraisemblables, ce qui suggère qu'ils sont davantage motivés à invalider le point de vue du message persuasif qu'à le valider. Quant à l'influence différée et indirecte, on observe un effet global : l'impact latent est plus important pour les sujets ayant eu à pratiquer un déni. A examiner les effets latents plus en détail, il ressort cependant que cet impact se révèle significatif pour la source minoritaire uniquement, et non pas pour la source majoritaire. Par ailleurs, et de toute évidence, cet effet ne provient pas de ce que les sujets seraient davantage exposés au contenu du message, ni de ce qu'ils ne s'engageraient pas dans la critique du message, puisqu'ils l'ont davantage invalidé que validé. En effet, les sujets ayant à rechercher la vraisemblance des arguments du message ne font pas montre d'une influence latente, alors qu'ils ont été tout autant focalisés sur le message. Suffit-il donc d'orienter l'activité cognitive des cibles vers une critique pour induire une influence latente? Probablement non, puisque les études sur la psychologisation se sont révélées inhiber toute influence minoritaire. Il restait en fait à montrer que le déni avait à sa racine une focalisation de la résistance sur le contenu du message, et non pas sur les caractéristiques de la source.

Dans une nouvelle étude (Pérez, Moscovici et Mugny, 1991), on a donc demandé explicitement aux sujets de critiquer un message allant à l'encontre de leurs attitude et comportement, et parant, fortement conflictuel. Ils devaient rédiger des critiques soit exclusivement sur le contenu du message, soit exclusivement sur les caractéristiques de la source. L'idée était que dans le premier cas, on rend saillants les processus d'élaboration de l'opposition des points de vue, alors que dans le second cas, on oriente la résistance sur la dimension identitaire, c'est-à-dire sur le rapport social. Dans la moitié des conditions la source était de haut statut, et dans l'autre moitié de bas statut. On orthogonalise ainsi ce qui dans les dynamiques de résistance relève de la nature de la source et de la focalisation sélective de l'activité de critique sur la source ou le contenu. Voyons avec détail cette étude.

Les sujets étaient tous des fumeurs. Ils répondaient d'abord à un pré-test où l'on mesurait leur intention d'arrêter de fumer, après quoi ils lisaient un message contre le tabagisme attribué soit à une source de haut statut (un groupe d'experts, en l'occurrence des professeurs d'université), soit à une source de bas statut (un groupe de militants minoritaires). On sait que ce genre de situation induit une forte résistance du fait de la forte implication des sujets dans leur attitude et leur habitude de consommation (cf. Falomir, Mugny et Pérez, 1993, à paraître; Pérez et Mugny, 1990). Pour focaliser sélectivement cette résistance, on a demandé à ces fumeurs, après la lecture du plaidoyer, de rédiger des arguments soit exclusivement contre le contenu du texte (il était spécifié: «et non pas contre ses auteurs»), soit exclusivement contre les auteurs du texte («et non pas contre son contenu»). Pour l'analyse des résultats, on a tenu compte du nombre de critiques rédigées, c'est-à-dire de l'intensité de la résistance au contenu ou à la source du message, en distinguant les sujets qui en avaient écrit au maximum deux de ceux qui en avaient fourni au moins trois. Lors d'un post-test, on a mesuré à nouveau l'intention d'arrêter de fumer. La variable dépendante principale est donc construite par le changement dans l'intention d'arrêter de fumer, exprimée sur une échelle en 7 points. Le tableau 1 présente les effets observés.

Tableau 1. Changement dans l'intention d'arrêter de fumer

Source :	experte		minoritaire	
	une ou deux	trois ou plus	une ou deux	trois ou plus
Nombre de critiques :				
Critique de la source	+ 1,60	+ 0,12	+ 0,24	- 0,10
Critique du message	+ 0,11	+ 0,50	+ 0,38	+ 1,12

Les résultats révèlent deux interactions significatives. La première concerne les deux manipulations expérimentales. Pour l'essentiel, il ressort que lorsqu'elle est centrée sur les caractéristiques de la source, la critique diminue l'influence que la source minoritaire obtient lorsqu'elle est centrée sur le contenu du message, ce qui confirme l'opportunité de distinguer la psychologisation et le déni. Au

contraire, la source experte obtient moins d'influence lorsque l'activité critique est focalisée sur le contenu, ce qui semble confirmer que le déni est un effet paradoxal seulement face aux minorités. Il faut cependant aussi tenir compte de la seconde interaction, qui apparaît entre le nombre de critiques effectuées et la cible de celle-ci. Les sujets qui critiquent le plus intensément le contenu changent plus que ceux qui ne le font que dans une moindre mesure, ce qui confirme l'effet paradoxal du déni, puisque les sujets qui critiquent le plus intensément la source du message ne changent pas quant à eux. Par ailleurs, ces deux interactions se cumulant, on observe que les sujets changent le plus fortement dans deux conditions contrastées : lorsque face à la source de haut statut ils critiquent peu la source, et lorsque face à la source de bas statut ils dévient beaucoup le contenu de son message. Décidément, les dynamiques issues de diverses sources semblent se distinguer fortement.

Au vu des effets observés, on peut résumer le déni dans le cadre qui est le sien, à savoir les dynamiques de résistance au changement qui caractérisent tout débat social entre des points de vue conflictuels. Lorsque celles-ci sont ancrées dans l'opposition entre les acteurs, plutôt que dans le débat d'idées lui-même, le traitement du conflit s'effectue en termes relationnels, en empêchant la dissociation des processus de comparaison et de validation. Dans ce cas, la résistance ruine l'influence de la source minoritaire, à laquelle la comparaison sociale n'est pas favorable. C'est alors la faiblesse de cette résistance face à une source de haut statut qui rendrait compte de son influence. En effet, la source de haut statut n'en obtient que lorsque les cibles critiquent certes, mais pas à l'excès, ses caractéristiques. Cette «faible» critique n'empêcherait pas, voire même favoriserait le fait qu'une certaine activité cognitive sur le contenu du message prenne place (Pérez, Falomir et Mugny, 1995).

Une particularité du déni serait de décentrer les résistances de ces enjeux identitaires, et de les focaliser sur le seul débat d'idées. Les effets du déni apparaissent lorsque les cibles élaborent la divergence en termes d'opposition des points de vue plutôt qu'en termes de caractéristiques sociales des parties antagonistes, donc lorsque le processus de validation est dissocié du processus de comparaison sociale. Elles effectuent alors un traitement de la position adverse en termes d'alternative, de manière décentrée par rapport aux idées sinon dominantes. Mais quel traitement? La question de l'explication paraît pouvoir être reculée à chaque nouvelle mise en évidence.

Si la notion de dissociation conceptualise convenablement le contexte social qui permet que cette résistance induise de tels effets, il est cependant vrai qu'elle ne permet pas de rendre compte des effets latents eux-mêmes. Une hypothèse plausible tiendrait à ce que lorsqu'une source émet une position que la cible ne partage pas, toute validité concédée à ses arguments constitue une contrainte persuasive, en ce sens qu'elle obligerait la cible à changer dans sa direction (Falomir, Mugny et Pérez, 1996). Le changement d'attitude serait donc en soi conflictuel, puisqu'il présuppose de reconnaître l'invalidité de son point de vue antérieur. Cette contrainte persuasive motiverait la cible à invalider les arguments adverses. Or, le fait même de dénier activement la position d'autrui changerait la représentation que la cible se fait de la situation d'influence : il la centrerait d'emblée sur la tentative d'invalidation du point de vue d'autrui (cf. Pérez *et al.*, 1995), plutôt que sur la seule préoccupation de ne

pas changer d'attitude. La pratique même du déni éviterait que la cible ne sente contrainte d'accepter les idées qu'elle pense invalider, puisque justement elle pense résister, et de ce fait diminue la contrainte persuasive associée à toute situation d'influence (cf. Falomir, Mugny *et al.*, 1998). C'est là une assumption, puisque l'étayage expérimental est encore insuffisant.

Un deuxième volet de l'explication de cet effet paradoxal proviendrait de ce que le déni changerait la manière d'analyser les idées des autres, ayant ainsi pour autre conséquence involontaire de renforcer l'argumentation adverse. D'abord, à l'insu des individus, il assure l'exposition à l'information soutenant le point de vue adverse (cf. Frey, 1986), et parant, son élaboration mentale. Ensuite, le déni repose sur l'assumption implicite qu'existe une probabilité suffisante que les arguments adverses puissent être tenus pour valides, puisque l'on éprouve la nécessité de les dénier pour les invalider. Ce renforcement de l'argumentation adverse aurait pour effet d'accroître la tension entre les argumentations opposées, donnant lieu à une intériorisation du débat social (voir plus loin), dont la résolution ne trouverait pas d'autre issue que le rapprochement entre idées. On a vu en effet que plus le déni du contenu du message est intense, plus on s'approche de l'information déniée.

L'effet paradoxal du déni découlerait donc de ce que ce traitement particulier de l'information présuppose l'ouverture au message et sa compréhension. En effet, la tentative d'asseoir la non-acceptation du message implique un ensemble d'activités d'attention, d'élaboration, donc de compréhension de l'argumentation adverse, indispensables pour son invalidation. Ces activités constituent en fait le préluce à un processus d'intégration de l'information et d'appropriation des idées (Wicklund, 1989). Dénier un argument revient implicitement à le comprendre, et ce n'est qu'après coup que la motivation du sujet peut l'amener à dénier cette croyance, puisque la négation d'une affirmation nécessite préalablement l'élaboration d'une représentation mentale de celle-ci (Johnson-Laird, 1983). De ce point de vue, la non-acceptation d'un argument est psychologiquement postérieure à sa compréhension, du fait même de l'activité cognitive exercée à son sujet. Il en résulte que l'invalidation propre au déni ne pourrait intervenir qu'au terme d'un processus de validation, effectivement paradoxal du point de vue de la motivation à résister.

Finalement, même si l'ouverture aux arguments n'a pour motivation que celle de confirmer leur invraisemblance, il reste que la cible risque de se trouver en situation de ne pas y parvenir. D'une part le déni peut aboutir à ce que l'argumentation adverse soit perçue plus solide, plus désarmante ou plus persistante, en bref plus convaincante que prévu (cf. Collier, 1944); d'autre part, les études sur le contrôle de la pensée (Wegner, 1994) montrent que maîtriser nos pensées n'est pas chose facile, et que même si l'on décide expressément de ne pas accorder de crédit à un argument, on ne peut s'assurer d'y réussir que dans des conditions de contrôle mental optimales, que ne favoriserait pas un conflit intense. La tenture de ne pas croire à un argument peut donc avoir les effets contraires à ceux recherchés, lorsqu'en l'occurrence on ne dispose pas de la capacité pour ce faire (Houston et Wegner, 1993). Cet effet paradoxal de la suppression de la pensée consiste en ce que plus un individu doit faire d'efforts pour ignorer une information, plus celle-ci devient cognitivement saillante et organise le réseau des significations engagées dans la situation (Wegner, Schneider *et al.*, 1987). Lorsqu'on

rend problématique la tentative de ne pas croire à une idée, notre pensée devient plus réceptive aux évidences la supportant. Dénier une information rend la pensée plus susceptible d'y trouver quelque validité, ce qui intensifie le conflit dont elle est porteuse. De telles interprétations ne constituent cependant en l'état que des conjectures. Leur intérêt est qu'elles situent explicitement la recherche sur l'influence sociale à l'articulation de rapports sociaux et de processus psychologiques, les uns plus cognitifs, les autres plus motivationnels.

C'est d'ailleurs bien à ce niveau que se situe l'explication souvent avancée de l'effet de conversion, à savoir celle de l'intériorisation du conflit, dont il faut bien admettre qu'elle est aussi séduisante que difficile à opérationnaliser. Du point de vue de la conflictualité dont les contenus d'une alternative minoritaire sont porteurs, l'idée avancée par Moscovici (1980) est que ne pouvant résorber le conflit à un niveau manifeste, les sujets sont entraînés malgré eux à l'intérioriser, c'est-à-dire à s'engager dans un « débat intérieur » centré sur l'opposition des points de vue. Certes, Guillon et Personnaz (1983) ont mis en évidence qu'au cours de l'interaction avec une minorité, les sujets prêtent de plus en plus d'attention aux différences d'opinion (conflit cognitif), alors que face aux sources majoritaires, ils se focalisent davantage sur des aspects formels de la relation (conflit relationnel). Une étude de Tesser, Campbell et Mickler (1983) rapporte également qu'une plus grande attention est accordée au contenu quand il s'agit d'une source minoritaire. Force est pourtant de reconnaître que l'observation d'une focalisation sur le contenu ne constitue pas en soi une preuve suffisante de l'intériorisation d'un conflit.

Comment aborder cette difficile problématique? Une première tentative repose sur l'assumption minimale que l'intériorisation du conflit présuppose que les éléments constitutifs du conflit soient mémorisés, au point que les cibles ne puissent mentalement s'en débarrasser. Une première démonstration s'est inspirée de l'effet Zeigarnik (1927) relatif à l'effet de l'inachèvement d'une tâche. En accord avec Lewin (1967), il en a été retenu que l'occupation à une tâche crée un état de tension, et le besoin de l'achever. Lorsque celle-ci est achevée, la tension diminue, alors que tant qu'elle reste inachevée, la tension persiste, de sorte que l'individu garde son attention centrée sur la tâche, et tend à reprendre celle-ci pour la mener à son terme. A supposer que la tâche porte sur des contenus minoritaires conflictuels, son attention devrait donc rester davantage centrée sur ces contenus si la tâche est inachevée plutôt que si elle est achevée.

L'étude suggérée par ce raisonnement (Pérez *et al.*, 1995) porte sur des fumeurs qui ont été soumis à l'influence d'un plaidoyer antitabac. Les fumeurs étant hostiles aux arguments de ce texte, l'exposition à son contenu assure que la situation est hautement conflictuelle (cf. Pérez, Mugny *et al.*, 1991). Les sujets indiquaient une première fois leur degré d'intention d'arrêter de fumer, puis lisaient le plaidoyer, attribué à des professeurs en économie politique, ou à des militants d'un groupe minoritaire. On leur soumettait ensuite une nouvelle copie du texte, sur laquelle étaient mis en emphase typographique quatre arguments qu'ils avaient deux minutes pour mémoriser. Les sujets devaient ensuite attendre quatre minutes en silence, pour assurer une certaine tension dans l'attente de la tâche de restitution. Les sujets des conditions *tâche achevée* réalisaient par écrit cette tâche de restitution dès la fin de ce laps de temps, avant de formuler à nouveau leur intention d'arrêter de fumer. Les sujets des conditions *tâche inachevée* ne

réalisaient cette tâche qu'à la toute fin de l'expérience, ce qui impliquait pour eux de maintenir en mémoire les contenus conflictuels encore à restituer. Au post-test, on captait à nouveau le degré d'intention d'arrêter de fumer, et le degré d'accord avec les arguments à mémoriser. La mesure dépendante principale est constituée par le changement dans l'intention d'arrêter de fumer.

Il n'est apparu aucune différence dans la tâche de restriction, les effets d'influence ne pouvant donc se réduire à la mémorisation en soi des contenus. Les changements de l'intention d'arrêter de fumer révèlent quant à eux une interaction entre le statut de la source et la nature achevée ou inachevée de la tâche de mémorisation. Comme prédit, la source minoritaire provoque davantage de changement lorsque la tâche de restriction n'a pas encore eu lieu au moment de l'expression de l'intention d'arrêter de fumer, c'est-à-dire lorsque la saillance cognitive des contenus conflictuels est plus forte. Elle en obtient d'ailleurs davantage que la source experte, qui quant à elle inclut plus de changement dans la condition de tâche achevée, celle où la tension est réduite.

Une analyse interne paraît confirmer le rôle que joue la centration sur des contenus conflictuels, différent selon le type de source (Falomir, Pérez et Mugny, 1990). Deux dynamiques contrastées se dégagent en effet de l'interaction entre le statut de la source et l'accord exprimé en fin d'expérience avec les arguments qui devaient être mémorisés. Face à la source minoritaire, ce sont les sujets qui ont, en fait, changé le plus qui se déclarent les plus défavorables aux arguments : le changement serait ici fonction directe du conflit ressenti. Face à la source experte au contraire, ceux qui lui sont le plus opposés changent le moins : le changement est alors fonction inverse du conflit. Les sujets se rappelant au même degré le contenu qu'ils avaient à mémoriser, la saillance cognitive du contenu a donc été tenue constante, et c'est dès lors la signification même du conflit qui est déterminante. La minorité obtient son influence en vertu du fait que la centration sur les contenus suscite un conflit structurant, alors que la même focalisation amène à une réaction purement défensive face à une source de haut statut. Le changement induit par une minorité apparaît bien alors comme l'aboutissement de la tentative de résolution d'un conflit et que, selon toutes probabilités, celui-ci a dû être intériorisé. Si l'effet a déjà pu être reproduit (Barrera, Maggi et al., 1996), ce n'est peut-être encore qu'une démonstration plausible de ce que c'est le conflit qui a été intériorisé (et non pas, par exemple, simplement l'information minoritaire), ce qui implique de trouver d'autres paramètres pertinents de l'intériorisation.

Influences sociales et représentations de la tâche

Dans cette section, on abordera une autre série d'études, qui a porté sur une comparaison systématique des influences minoritaire et majoritaire dans des tâches d'un type nouveau : des résolutions de problèmes. Si elles vont confirmer le phénomène de suavisisme majoritaire, elles vont surtout aborder explicitement la question du constructivisme minoritaire. Elles aboutiront à l'idée que ces deux formes extrêmes d'influence prennent place dans des situations où se conjugue une source donnée avec une représentation particulière de la tâche, renouant par là avec une perspective ouverte dans un autre contexte par les chercheurs d'Aix-en-Provence (cf. Abric, 1971 ; Flament, 1965).

Influences et modes de pensée

Nemeth (1986, 1987) est l'une des chercheurs d'outre-Atlantique qui a le plus contribué au développement des recherches sur l'influence minoritaire. Ses recherches ne s'intéressent pas prioritairement aux changements des positions des individus sous influence vers celles de la majorité ou de la minorité, même au niveau latent, mais au fait qu'au-delà de l'approbation manifeste ou de la conversion latente aux réponses de la source, l'exposition à une source donnée a pour conséquence d'orienter les formes de pensée et de traitement des informations disponibles. S'il y a dans tous les cas un processus de pensée qui est engagé, celui-ci diffère selon le statut de la source. Les études expérimentales menées avec cette hypothèse générale suggèrent effectivement qu'une majorité favorise une pensée de nature convergente, c'est-à-dire conforme aux perspectives qu'elle introduit, les individus concentrant leur attention sur ces vues, les utilisant comme unique point d'ancrage, au détriment d'autres perspectives. Cette focalisation exclusive découlerait de ce que les individus confrontés à l'expérience d'un désaccord avec une majorité sont soumis à un stress important, qui limite l'attention prêtée aux seuls aspects saillants des tâches, au détriment d'éléments moins dominants mais tout aussi significatifs. Complémentairement, les individus feraient généralement l'assomption selon laquelle la majorité doit être correcte, ce qui les motive à s'insérer de sa perspective.

Les minorités favorisent au contraire une pensée de nature plus divergente. Les individus confrontés au désaccord avec une minorité considèrent l'objet ou la tâche à partir de perspectives diversifiées, sans donc se limiter à celle avancée par la minorité. Supposées incorrectes, les minorités sont rarement suivies, leurs positions n'étant pas perçues comme constituant une alternative fiable, mais leur consistance (cf. Moscovici et Nemeth, 1974 ; Nemeth, Mayseless et al., 1990) pousse les individus d'une part à se montrer à leur tour indépendants (cf. Joule, Poincaré et al., 1991 ; Joule, Mugny et Pérez, 1988 ; Nemeth et Chiles, 1988), et d'autre à réévaluer la situation. Sur la base d'une pensée de nature divergente, les individus détectent de nouvelles solutions pertinentes (Nemeth et Wachtler, 1983 ; Nemeth et Kwan, 1987), font montre de davantage d'originalité (Nemeth et Kwan, 1985), et leurs jugements et prises de décision sont améliorés, dès lors que ce mode de pensée est isomorphe à la nature de la tâche (Nemeth, Mosier et Chiles, 1992 ; Peterson et Nemeth, 1996).

On peut illustrer cette perspective par l'étude de Nemeth et Wachtler (1983), où les sujets devaient repérer une figure standard simple « cachée » dans des figures complexes. Soit deux sujets étaient exposés aux réponses de quatre individus (condition d'influence majoritaire), soit quatre sujets étaient opposés à une minorité de deux individus (condition d'influence minoritaire). Les sujets exposés à des réponses majoritaires les adoptent largement, davantage que ceux confrontés à des réponses minoritaires. Par contre, les sujets exposés à une minorité détectent la figure standard dans les figures complexes où elle est effectivement présente, davantage que ceux confrontés à une majorité. Dans une autre étude (Nemeth et Kwan, 1987), on présentait aux sujets, réunis en groupes de quatre, des séquences de lettres (comme rMADe), et ils devaient donner le premier mot de trois lettres que ces séquences leur inspiraient. A de courtes expositions, les mots tendent à être construits dans le sens habituel de la lecture (par exemple

«MAD»). Les sujets étaient informés que trois individus (condition d'influence majoritaire), ou un seul (condition d'influence minoritaire) avaient répondu «DAM», c'est-à-dire selon le sens inverse. On proposait ensuite aux sujets d'autres séquences de lettres, et ils devaient écrire tous les mots qu'ils pouvaient en abstrait. Les mots peuvent être repérés sur la base d'une lecture de la séquence soit dans le sens habituel de la lecture, soit dans le sens inverse, soit enfin en combinant ces deux stratégies. Le résultat saillant de cette étude est que les sujets informés des réponses d'une minorité découvrent plus de mots que les sujets du groupe témoin, les détectant notamment sur la base de la combinaison des stratégies à disposition. Dans une autre étude (Nemeth et Kwan, 1985), les sujets devaient indiquer la couleur et le niveau de brillance de diapositives bleues, cependant qu'un compère répondait avec constance que la diapositive était verte. Cette réponse incorrecte était présentée, sur la base de précédentes études antérieures, comme un jugement majoritaire (soutenu par 82% des gens) ou minoritaire (18%). La tâche principale des sujets était alors de trouver des associations aux mots «bleu» et «vert». Il ressort que les associations fournies en condition minoritaire sont plus originales (en l'occurrence, moins probables sur la base d'un critère objectif) que celles, davantage conventionnelles, produites sous influence majoritaire.

Ces effets minoritaires constructivistes présupposent donc un ensemble d'activités cognitives de résolution des problèmes, et surtout une reformulation propre de ceux-ci, suggérant que dans ces situations l'auto-influence (Flament, 1958) serait plus marquée en fait que l'influence.

Influence sociale et représentations de la tâche

Des recherches issues d'une collaboration entre chercheurs italiens et suisses (cf. Butera, 1995) portent sur des méthodes de contrôle des hypothèses mises en place dans des situations de résolution de problèmes utilisés en psychologie du raisonnement, dans le prolongement également de la perspective ouverte par la psychologie sociale génétique (cf. Doise et Mugny, 1981, 1997; Mugny, 1985; Perret-Clermont et Nicolet, 1988). Comme celles de Nemeth et de ses collaborateurs, elles portent sur les modes de pensée, mais partent du postulat que les deux formes extrêmes que peuvent prendre les processus d'influence, à savoir l'imitation et le constructivisme, relèvent conjointement d'une certaine représentation de la source et d'une certaine représentation de la tâche.

Leur point de départ est la démonstration par Wason (1960) selon laquelle la tendance majoritaire des individus est d'utiliser la confirmation dans la mise à l'épreuve des hypothèses, même si dans la tâche proposée l'infirmité est plus diagnostique, en l'occurrence lorsqu'elle permet d'écartier des solutions trop particulières (cf. McDonald, 1990). L'hypothèse développée est qu'à des situations sociales particulières correspondent des processus cognitifs spécifiques (cf. Doise, 1993), et que les biais de raisonnement décrits dans la littérature, tels que celui de confirmation, correspondent en réalité à des fonctionnements socialement déterminés. Ainsi, la confirmation correspondrait au maintien d'une norme établie (en l'occurrence, l'hypothèse formulée), l'abandon et la substitution de cette norme posant problème, comme il en va notamment dans la communauté scientifique (cf. Moscovici, 1993). Apparaît donc un

parallèle évident avec le phénomène de la conformité, qui consiste en une impossibilité de dévier de la norme dominante. De cette analyse psychosociale, il découle l'idée de l'existence d'une double épistémologie (Moscovici, 1995). Des sources d'influence exerçant une forte pression au consensus activeraient des processus cognitifs centrés sur la réponse majoritaire dominante, induisant une attitude confirmatoire, et de manière plus générale des processus de raisonnement amenant à l'imitation et au statu quo. Corollairement, il faut envisager l'infirmité comme une stratégie de contrôle nécessitant la prise en considération simultanée de l'hypothèse propre et d'au moins une hypothèse alternative (Gorman et Carlson, 1989). Elle constitue donc une stratégie exigeant la décentration d'une position unique, et l'ouverture à des positions potentiellement innovatrices.

Le paradigme expérimental conçu pour étudier cette problématique utilise un problème de raisonnement inductif. En général, les sujets sont confrontés à un problème analogue à celui que pose la tâche «2-4-6» (Wason, 1960) : il s'agit de trouver la règle sous-tendant un triplet de nombres (ou de villes, selon les études) en formulant une hypothèse, et tester la validité de celle-ci en posant un autre triplet. La variable dépendante principale consiste à déterminer si ce triplet est compatible avec la règle à découvrir (confirmation), ou s'il ne l'est pas (infirmité). Avant de résoudre ces problèmes, les sujets prennent connaissance de l'hypothèse et du triplet proposés par une source d'influence, selon les expériences, une majorité ou une minorité des gens préalablement interrogés, ou alors un expert ou un apprenti. D'emblée ces études ont permis de mettre en évidence que les sujets considèrent l'hypothèse de la source majoritaire comme un apport d'information, et reprennent plus fréquemment la règle qu'elle propose (Legrenzi, Butera et al., 1991; Butera et Mugny, 1992), alors que si la source est minoritaire, ils formulent davantage de règles nouvelles, ce qui est le signe d'une décentration. Pour ce qui est de la mise à l'épreuve des hypothèses, et même si la confirmation constitue toujours le comportement dominant, on observe une utilisation de l'infirmité plus fréquente chez les sujets confrontés à une source minoritaire.

Ces résultats étayent bien l'idée que la confirmation serait davantage typique de la confrontation à des sources majoritaires alors que l'infirmité le serait de la confrontation à des sources minoritaires, ou de bas statut. Ces observations trouvent tout leur sens du fait que la mise à l'épreuve d'hypothèses a le plus souvent lieu dans des situations de divergence, où l'on peut être confronté à une ou plusieurs hypothèses concurrentes formulées par d'autres. C'est un fait notoire pour ce qui est de la formulation et du contrôle des hypothèses dans le milieu scientifique (Gorman et Carlson, 1989). On peut dès lors arguer que la confirmation et l'infirmité d'hypothèses n'ont pas à être interprétées l'une comme la confirmation et une erreur, et l'autre comme une stratégie adéquate en soi correcte (cf. Drozdalska-Senkowska, 1995). En réalité, la confirmation constituerait un fonctionnement sociocognitif plus probable dans les situations sociales où il est nécessaire de protéger une hypothèse établie, alors que l'infirmité le serait davantage dans des situations qui permettent, sinon incluent, une ouverture à l'alternative. Cette assumption d'une correspondance entre mode de raisonnement et nature de l'interaction sociale constitue en fait un développement original de la notion de marquage social (cf. Mugny et Doise, 1983) dans l'étude des processus d'influence

social (Doise, Mugny et Pérez, 1995). Voyons alors avec quelque détail l'étude clef éayant cette hypothèse (Bucera, Mugny *et al.*, 1996).

Les sujets avaient à résoudre deux problèmes concernant l'organisation de voyages touristiques par une agence de voyages helvétique proposant une formule « visitez trois villes ». Ceux-ci consistaient à découvrir le critère sous-tendant le triplet constitué par les villes les plus choisies par les clients, en vue de programmer des voyages ayant le même succès. Les sujets étaient avisés de ce que, pour les deux problèmes, des employés de l'agence pensaient que le critère était « trois villes suisses ». On fournissait également le triplet de villes que ces employés avaient décidé de tester dans un sondage destiné à contrôler la validité de leur critère. Ces triplets étaient tous compatibles avec le critère proposé par les employés (la stratégie est donc confirmatoire), puisqu'il s'agit de villes suisses au bord d'un lac.

Les sujets devaient à leur tour résoudre les deux volets du problème. Ils devaient d'abord choisir le critère qui explique le choix des clients de l'agence. Ce choix était fermé, limité au critère de la source et à un autre critère (trois villes au bord de l'eau) également compatible avec le triplet initial. De cette manière, on pouvait contrôler la nature confirmatoire ou infirmatoire des triplets choisis par le sujet, a priori équiprobable quel que soit le critère choisi. Les sujets devaient en effet ensuite choisir un triplet de villes parmi quatre proposés. Le premier triplet était confirmatoire des deux critères présentés (trois villes suisses au bord de l'eau); le deuxième était infirmatoire du premier critère et confirmatoire du second (les villes, toutes au bord de l'eau, n'étaient pas toutes suisses); le troisième était confirmatoire du premier critère et infirmatoire du deuxième (les villes étaient toutes suisses, mais n'étaient pas toutes au bord de l'eau); le dernier était infirmatoire des deux critères (les villes n'étaient ni toutes suisses, ni toutes au bord de l'eau).

La première variable manipulée concernait la nature de la source : les employés proposant un critère et une série de villes pour contrôler la validité de leur hypothèse étaient présentés dans la moitié des conditions comme constituant « la grande majorité » des employés; dans l'autre moitié, la source était censée représenter « une petite minorité » des employés. La seconde variable manipulée concernait la représentation de la tâche. A la moitié des sujets on présentait qu'il y avait « une seule solution correcte », et la procédure expérimentale se référait systématiquement à la règle à découvrir comme au « bon critère ». A l'autre moitié de sujets on prétendait qu'il y avait « plusieurs solutions correctes » en se référant à la règle à découvrir comme à « un des bons critères ». Pour ce qui est du suivisme de la source, le tableau 2 rapporte les fréquences moyennes d'adoption de la règle de la source lors des deux problèmes avec les villes (l'indice varie de 2 - imitation systématique de la source - à 0 - totale indépendance). L'analyse met en évidence l'effet simple de la nature de la source, ainsi que celui de la représentation de la tâche. Le cumul des effets implique que les sujets confrontés à la majorité sous attente d'une solution unique imitent systématiquement la règle de la source, davantage que les sujets des conditions directement comparables. En revanche, les sujets confrontés à une source minoritaire sous attente d'une pluralité de solutions possibles choisissent le plus souvent l'autre règle, se distanciant davantage de la source que les sujets des conditions directement comparables.

Tableau 2. Fréquences d'adoption de la règle et d'infirmation

Source :	majorité		minorité	
	une solution	plusieurs	une solution	plusieurs
Représentation de la tâche :				
Adoption de la règle	1.74	0.74	0.78	0.32
Infirmation	0.31	1.26	0.98	2.97

Le tableau 2 donne également les fréquences moyennes d'infirmation (au maximum 4) sur les deux problèmes concernant l'agence « trois villes ». Pour ce qui est du contrôle des hypothèses, on observe que les résultats suivent un patron inverse à celui du suivisme, les deux effets simples étant à nouveau fortement significatifs. C'est en effet dans la condition majoritaire avec un seul critère correct qu'il y a le plus de confirmation, alors que c'est dans la condition minoritaire avec pluralité des réponses qu'on trouve le taux d'infirmation le plus marqué.

Notons encore un résultat relatif à un problème de type numérique passé à la fin de l'expérience, où les sujets devaient trouver la règle sous-jacente à un triplet de nombres (3-11-23) et proposer un nouveau triplet de nombres pour contrôler si leur hypothèse était correcte. Ils étaient préalablement informés de l'hypothèse (« tout nouveau chiffre est plus grand que le précédent ») avancée par une majorité ou une minorité des gens prétendument interrogés jusqu'alors. On les mettait en outre au courant du triplet (confirmatoire : 5-13-35) proposé par ces gens dans le but de vérifier le bien-fondé de leur règle.

Pour ce qui est de la formulation d'hypothèses, il ressort que les sujets de la condition majoritaire avec une seule réponse correcte reprennent telle quelle la règle de la source plus fréquemment que les sujets des autres conditions. Par ailleurs, les sujets des conditions minoritaires formulent plus de règles inédites que la majorité, cet effet étant particulièrement marqué pour la condition minoritaire avec pluralité de réponses possibles. On retrouve d'ailleurs cet effet pour ce qui est de l'infirmation de l'hypothèse générée, les décompositions montrant que la minorité sous attente de plusieurs solutions possibles induit significativement plus d'infirmation que les autres conditions, qui ne diffèrent pas entre elles. Ces résultats indiquent que les sujets confrontés à la majorité sous présumé d'unicité de la réponse sont amenés à pratiquer un suivisme systématique, alors que les sujets confrontés à la même information, mais délivrée par une minorité, sont amenés à davantage de constructivisme, et ce surtout sous présumé de pluralité des réponses.

Les effets observés suggèrent que la représentation de la tâche oriente la modalité de résolution des problèmes, renouant avec un axiome, certes un peu oublié, qui avait été mis en évidence notamment dans des recherches françaises (Abric, 1971; Faucheux et Moscovici, 1960; Flament, 1965). Il suffit en effet que les sujets se représentent la tâche comme ne permettant qu'une solution correcte unique pour qu'ils imitent davantage le modèle de la source et s'engagent dans un mode de pensée convergent. Inversement, il suffit d'orienter la représentation

de la tâche comme appelant diverses solutions plausibles pour que les sujets se disent davantage de la réponse de la source et s'engagent dans un processus de validation. Ensuite, il apparaît que la nature de la source induit des effets similaires. Il suffit que celle-ci soit présentée comme une majorité pour qu'on l'imite davantage, et comme une minorité pour qu'on s'en distancie. Face à la première, le mode de pensée est convergent, face à la seconde, la pensée se décentre et est de nature plus divergente. Cependant, les dynamiques les plus cohérentes proviennent de la correspondance entre une représentation spécifique de la tâche et la nature particulière de la source, qui se conjuguent pour donner lieu à ce que Brandsstätter *et al.* (1991) ont qualifié de représentation de l'unicité ou de la pluriité.

Ainsi, la représentation de l'unicité, où la nature majoritaire d'une source coïncide avec l'attente d'une réponse unique et donc consensuelle, serait responsable de l'effet de conformité, davantage manifeste. C'est quand la représentation est à la pluriité, c'est-à-dire quand la nature minoritaire de la source coïncide avec l'attente d'une diversité de réponses, qu'on observe par contre le constructivisme, davantage latent, le plus intense. On pourrait d'ailleurs risquer une hypothèse qui attend un étayage rigoureux : si l'influence des majorités ou d'autres sources jouissent d'un statut psychosocial supérieur tire profit de la représentation de l'unicité, ne serait-ce pas justement que leur existence même contribue à créer cette représentation, du fait des attentes de consensus dont elles sont pourvues ? Corollairement, si l'influence d'une minorité ou de quelque autre source de statut psychosocial plus marginal ou inférieur bénéficie d'une représentation de la pluriité, n'est-ce pas qu'en réalité leur propre existence contribue à créer cette représentation, du fait qu'elles introduisent l'insolite (Roux, 1995), la différence et l'alternative ? Dans le débat sur le parallélisme entre fonctionnement cognitif et relations sociales (cf. Piaget, 1965), cela reviendrait à donner un étayage expérimental à l'hypothèse d'une causalité du social sur le mental (cf. Durkheim et Mauss, 1969; Monteil, 1995).

Restait à donner des éléments d'explication de ces effets différentiels d'une source de haut ou bas statut psychosocial, en l'occurrence sur les modes de fonctionnement cognitif induits par une source donnée. Ceux-ci seraient fonction de la nature de la comparaison sociale en jeu dans la situation d'influence. Or, on doit postuler que celle-ci n'est pas la même dans les tâches d'opinions, où le modèle de l'identification étudié plus haut est pertinent, et dans les tâches de résolution de problèmes que l'on vient de voir, où ce seraient les compétences respectives qui seraient mises en correspondance. Face à une tâche qui demande une réponse correcte qui n'est cependant pas directement accessible, l'individu est incertain quant à sa capacité d'être valide. Il est donc amené à faire des inférences à partir d'éléments extérieurs à la tâche (Tversky et Kahneman, 1974), notamment la nature de la source. Une source de haute compétence donnerait au sujet une relative assurance qu'il peut s'appuyer sur sa réponse, une source de faible compétence n'apportant au contraire pas de certitude quant à la validité de son jugement.

Une étude (Maggi, Butera et Mugny, 1996) a alors manipulé explicitement le degré de compétence des cibles et de la source. Elle portait sur la représentation du centimètre et incluait des mesures de l'influence manifeste et latente. Avant d'être soumis à l'influence, et sur la base d'un pré-test fictif, les sujets apprenaient pour moitié que leur score était de 24 (sur une échelle en 100 points), correspon-

dant à des capacités d'estimation décrites comme médiocres, alors que les autres se voyaient attribuer un score de 78 correspondant à des capacités présentées comme excellentes. Les sujets étaient alors informés des réponses fournies par une personne ayant reçu soit un score médiocre de 24, soit un score excellent de 78. Sont apparues trois dynamiques distinctes. D'abord, les sujets qui se jugent compétents ne présentent aucune influence, ni manifeste ni latente. Ce sont en effet les sujets incompetents qui témoignent de la prise en compte des réponses d'autrui. Lorsque la source est compétente, les sujets ne font cependant montre que d'une influence manifeste, alors que face à une source incompetente ils ne font montre que d'une influence latente, sous forme de constructivisme.

Pour ce qui est du constructivisme observé face à une source de basse compétence, l'hypothèse est qu'il découlerait de l'activation d'un *coffret d'incompétence*. Le sujet douteant autant de la validité de ses jugements que de ceux de la source, il se trouve dans un conflit d'incompétences, la sienne et celle de la source, ce qui l'amène à se décentrer des seuls paramètres directement accessibles, et à explorer les limites de validité des réponses alternatives en présence. Encore faut-il s'assurer qu'il en va bien ainsi. Une autre étude propose un autre test de la plausibilité de cette interprétation (Butera et Mugny, 1995). Les sujets devaient se comparer à une source de faible compétence (un apprenti) sur des caractéristiques renvoyant à la compétence, et ce de deux manières distinctes. Soit ils avaient à répartir 100 « points de compétence » entre soi et autrui (modalité négativement interdépendante), soit ils distribuaient jusqu'à 100 points à soi, et jusqu'à 100 autres à autrui (modalité indépendante). Dans la comparaison indépendante, les sujets attribuent une quantité presque égale de points, soi et la source recevant respectivement environ 50 points, ce qui définit un conflit d'incompétences, qui revient à ne pas pouvoir trancher entre la compétence de soi et celle d'autrui. Dans la condition d'interdépendance, les sujets opèrent au contraire une distribution fortement asymétrique en leur faveur, s'auto-attribuant près de deux tiers des points. Or, des effets constructivistes (en l'occurrence, utilisation accrue de l'information) apparaissent dans la condition d'interdépendance de la comparaison, où c'est un conflit d'incompétences qui guide la recherche de la solution. Ces effets sont annulés dès lors que la comparaison force le sujet à affirmer la supériorité de soi, et partant, à confirmer son hypothèse.

En manipulant la nature de la comparaison, on s'est donc donné des conditions d'étayer l'hypothèse selon laquelle dans les tâches de résolution de problèmes c'est la nature de la comparaison sociale des compétences qui détermine l'influence. Il n'en irait pas autrement lorsque la source est censée jouir d'une forte expertise, ou d'un statut majoritaire, auquel cas pourrait être activé, selon l'expertise propre du sujet, un conflit de compétences qui contraint les individus à invalider la source pour justifier de sa propre compétence (cf. Butera, Gardair *et al.*, 1997). D'autres études devront encore déterminer les conditions auxquelles une source compétente induit une forme de constructivisme (cf. Mugny, Moliner et Flament, 1997), comme il peut en aller par exemple dans la communauté scientifique. Une telle influence présuppose que les individus soient motivés à traiter de manière « épistémique » le contenu de la divergence, plutôt qu'à ne se préoccuper que des enjeux identitaires liés à la compétence ou à l'incompétence propre (cf. Mugny, Taliani *et al.*, sous presse). Là, tout un champ de recherche reste ouvert (cf. Butera, Mugny *et al.*, 1998).

De la complaisance à l'influence latente de la majorité

Revenons au phénomène de conformisme à la majorité. Si l'on a pu déceler l'idée que cet effet était culturellement et historiquement déterminé (Bond et Smith, 1996; Larsen, 1990; Perrin et Spencer, 1980), il apparaît cependant qu'il est encore répliquable de nos jours (voir aussi Doms et Van Avermaet, 1981; Furnham, 1984; Vlaender et Rooijen, 1985), et que donc l'explication culturelle n'épuise pas la question théorique (Flament, 1958). Le but d'une autre série d'études initiées au début des années 90 a été d'examiner les explications de cet effet.

Les dessous d'un cauchemar

Restait en effet une question pendante. L'influence majoritaire est-elle condamnée à prendre la forme d'une complaisance, d'un suivisme purement superficiel, comme tendrait à le faire accroître la littérature sur l'influence minoritaire, au contraire d'ailleurs de chercheurs d'autres provenances théoriques, notamment celles des modèles de l'identité sociale ou de la persuasion (cf. Mackie, 1987; Turner, 1991)? Une réponse originale a été donnée à cette question par des chercheurs européens de diverses origines. Dans le cadre d'un paradigme de type Asch, ces études récentes ont prolongé l'analyse que Moscovici (1980) propose en termes d'un glissement du conflit induit par les réponses incorrectes d'une source majoritaire, originellement de nature épistémique, vers un versant plus relationnel. On admettra pour ce faire que le paradigme bleu / vert est une réplique exacte du paradigme de Asch (1951, 1956), la différence étant que la manipulation du nombre de compétes, numériquement majoritaires ou minoritaires relativement aux sujets expérimentaux, contrôle le support social donné à une source incorrecte, c'est-à-dire normativement déviant du point de vue de la réinterprétation que Moscovici (1979) a proposée du paradigme de Asch.

Les effets majoritaires manifestes observés au moyen du paradigme bleu / vert répliquent effectivement largement ceux observés dans le paradigme « original » de Asch (cf. Moscovici et Lage, 1976). Par ailleurs, et moyennant quelques modifications méthodologiques, voire techniques, un paradigme de type Asch a permis de retrouver l'effet de complaisance à la majorité postulé et observé par Moscovici et ses collaborateurs, mais aussi l'effet de conversion minoritaire latente (Mugny, 1984). Cela était vrai lorsque l'on reproduisait les conditions habituelles des paradigmes Asch ou bleu-vert. Ce qui nous importe ici, c'est que pour la première fois avec ce genre de paradigme une influence majoritaire non seulement directe, mais aussi indirecte, a pu être observée lorsque les sujets étaient amenés à penser que l'expérimentateur étudiait les illusions perceptives.

Sans entrer dans le détail de cette étude, s'est alors posée la question de savoir à quel facteur imputer cet effet majoritaire indirect. En particulier, aurait-on observé une telle influence latente sans avoir d'abord obtenu de l'influence directe? On ne peut y répondre, puisque l'on n'a pas observé un patron d'influence latente sans suivisme manifeste, ce qui eut été la preuve d'une élaboration proprement épistémique du conflit, et non pas d'une influence à la fois normative (pour l'influence directe) et informationnelle (pour l'effet latent), puisque selon certains l'une ne va pas sans l'autre (cf. la notion d'« influence informationnelle référentielle »; Turner *et al.*, 1987). Serait-ce qu'une majorité dépour-

vue de son pouvoir informationnel perde également sa pression normative, qui constituerait une condition nécessaire pour qu'on puisse observer les activités cognitives amenant à l'influence latente? Une autre éventualité est que la notion d'illusion a pu invalider la réponse de la source autant que celle du sujet lui-même, l'ascendant moindre de la source n'incluant alors plus le besoin pour la cible de rétablir son autonomie sur une dimension indirecte.

On peut à l'inverse penser qu'une incertitude a été introduite par l'illusion. Supposant avoir lui-même cédé à l'illusion, le sujet a corollairement pu valider celle de la majorité, qui ne saurait sinon être (plus) correcte. En d'autres termes, face à la découverte par la cible de sa possible incapacité à se montrer objectif dans cette tâche pourtant évidente, la majorité aurait constitué un apport informationnel suffisant pour déclencher l'inférence d'un principe organisateur (la sous-estimation des longueurs), et sa transposition latente. On perçoit le problème méthodologique sous-tendant la confusion des explications théoriques possibles: il s'agit de les orthogonaliser, afin de pouvoir, le cas échéant, trancher entre elles. C'est l'objectif de nouvelles expériences, où l'on s'est assuré en particulier que la majorité soit perçue comme incorrecte, précisément pour exclure qu'elle constitue en soi un apport informationnel.

La question se pose d'abord de savoir comment un individu peut être sûr de la réponse correcte, comme il l'est que $2 + 2 = 4$, ou qu'un angle droit mesure quatre-vingt-dix degrés. A reprendre la définition de l'ambiguïté en termes de fréquence d'apparition d'une même réponse (Flament, 1959), on s'aperçoit de la nature sociale de la certitude: si un individu a toujours été confronté à la même réponse face à la même tâche (deux plus deux reçoit toujours quatre comme solution; on sait distinguer le bleu du vert), et qu'une réponse différente a toujours été déclarée incorrecte, sa représentation de cette tâche sera qu'elle nécessite un consensus total. Le consensus habituel sur une réponse crée une représentation de la tâche comme n'admettant que cette solution, qui à son tour nécessite l'unanimité dans les réponses futures à la tâche. Cette attente d'unanimité implique qu'aucune divergence de réponses n'est attendue, ce qui est une manière de définir psychologiquement la certitude.

Dans ce type de situations certaines, l'individu confronté à une divergence unanime se trouverait alors dans un état de conflit aigu. D'une part, son expérience antérieure a ancré le principe qui veut que, s'il y a unanimité à propos d'un jugement (comme celui provenant d'une majorité unanime), celui-ci doit être valide; d'autre part, l'individu possède un autre point de référence auquel il a aussi appris antérieurement à faire confiance: son propre appareil cognitif-perceptif, qui jusqu'alors l'informait « correctement » des évidences censées être sujettes au consensus social. Si les individus avaient les oreilles bouchées, ils pourraient avoir confiance dans leur jugement spontané, mais ils les ont bien ouvertes, ce qui les force à prendre connaissance de l'information discordante émanant de la majorité. Si les individus gardaient les yeux fermés, ils pourraient avoir confiance dans le jugement de la source unanime; mais ils les ont bien ouverts, ce qui les force à reconnaître l'écart entre ce qu'ils perçoivent et ce qu'ils entendent, c'est-à-dire la divergence entre les deux sources d'information. La situation de Asch introduit ainsi une sorte de dilemme: quel est le consensus qui doit fonder la réponse exacte? Celui de la majorité unanime à laquelle ils sont très immédiatement confrontés, ou celui, passé, qui a permis de forger la certitude absolue qu'ils

éprouvent dans leur propre jugement? Le sujet doit en fait opter entre deux forces sociales opposées et incompatibles : rester fidèle à sa perception, ou réaliser le consensus attendu avec la majorité.

L'hypothèse d'une dépendance normative (Deursch et Gerard, 1955) exprime l'idée que dans ce genre de dilemme, et malgré la pression normative « à se conformer à soi-même » (et donc à s'en tenir à l'évidence), le sujet se conformerait pour rétablir un rapport positif avec la majorité dont l'unanimité le place en situation de déviance. Selon cette interprétation, le sujet ne se conformerait que pour autant que la relation à la source est saillante (cf. Allen, 1965). Selon la démonstration même de ces auteurs, l'influence est plus importante lorsque les sujets pensent faire partie d'un groupe (opposé à d'autres groupes pour un enjeu donné) que lorsqu'ils sont face à face avec autrui, et surtout que lorsqu'ils répondent dans une situation qui assure l'anonymat (cf. Crutchfield, 1955). Cela explique que généralement on tient pour acquis que le paradigme de Asch n'induit que de la simple complaisance (Kelman, 1958), une influence manifeste qui disparaît dès lors que la cible n'est plus dépendante de la source, ou dispose de quelque support social (Allen, 1975; Allen et Levine, 1968; Asch, 1956; Dorns, 1983).

Un paradigme pour l'influence majoritaire latente

L'hypothèse récemment avancée par Brandstätter *et al.* (1991) part de l'idée que ce genre de paradigme confronterait les sujets non pas à une simple pression normative à se conformer au groupe, mais à un *conflit socioépistémique*. Ce dernier se produit quand le sujet réalise l'existence d'une diversité de points de vue a priori tous deux valides : d'une part le consensus existant hors du laboratoire, et de l'autre le consensus du groupe en laboratoire, et ce à propos d'un objet qu'il se représente comme n'admettant qu'une seule et unique manière d'être perçu. Une situation de ce type est problématique pour le sujet parce que la réalité sociale et la réalité physique vont habituellement de pair, et que le laboratoire contredit abruptement cette attente (Tuddenham, 1961). L'effet de complaisance souvent imputé aux majorités serait dans cette analyse la conséquence de ce que des pressions normatives à l'accord manifeste se greffent sur ce conflit socioépistémique, en orientant sa résolution sur un plan purement relationnel (Moscovici et Personnaz, 1980). Le corollaire de ce raisonnement, et là réside le nouveauté de ces études, est que plus on diminue la pression normative, et plus il deviendrait probable que l'on résolve le conflit selon des critères ou conceptions épistémiques, et non seulement selon les préconçus sociaux de la dépendance, auquel cas on devrait plus facilement observer un effet non pas manifeste, mais de constructivisme latent sur l'objet. Une autre manière de résoudre ce conflit, alors non relationnelle, consisterait en effet à reconstruire mentalement la vision unique et exclusive de l'objet, de manière à ce que cette reconstruction, alors forcément latente, intègre la diversité sociale des jugements.

Cette hypothèse a été testée dans une expérience (Brandstätter *et al.*, 1991) où une source majoritaire (88% des gens) ou minoritaire (12%) estimait à 50° une série d'angles soit de 90°, soit de 85°. Si, dans les deux cas, il s'agit d'une tâche objective, l'angle de 90° constitue une « bonne forme » totalement non ambiguë, et est d'ailleurs reconnu avec certitude, contrairement à l'angle de 85°, ambigu et

difficilement évaluable. Par ailleurs, et dans toutes les conditions, la crédibilité de la source a été dénotée, en faisant accroire aux sujets que la source avait probablement été victime d'une illusion perceptuelle, dont des exemples étaient proposés. Outre cette réduction de la compétence informationnelle de la source, on réduit son contrôle normatif sur le sujet, qui répondait de manière anonyme, par écrit et non pas en situation face à face, la source n'étant pas physiquement présente, puisqu'il s'agissait du simple pourcentage (majoritaire ou minoritaire) de réponses données par les gens d'un groupe déjà étudié. Finalement, on avait une mesure d'influence directe, mais aussi indirecte. Pour ce qui est de la première, la variable dépendante est constituée par les jugements des angles lors de la phase d'influence. Quant à la seconde, elle est constituée par la diminution entre un pré-test et un post-test du poids d'une figure imaginaire : les sujets devaient imaginer que divers angles représentaient des portions d'un fromage et en estimer le poids. La sous-estimation du poids correspond à une influence indirecte positive, puisque si on coupe la tranche selon l'angle de la source (50°) elle est d'un poids plus léger que si on la coupe selon l'angle de la figure présentée (90° ou 85°).

Les résultats indiquent que la source majoritaire produit uniquement une influence directe (diminution des degrés de l'angle des figures) lorsqu'il s'agit de figures avec un angle de 85°, alors que la source minoritaire obtient, avec ces mêmes angles, une influence uniquement indirecte (les estimations du poids de la figure imaginaire formée par les angles). Le résultat pertainent pour notre propos est cependant que, quand l'influence a eu lieu à propos des angles de 90°, on n'observe face à la source majoritaire aucune influence manifeste, mais une modification latente des jugements indirectement liés à l'amplitude des angles (poids de la figure) que l'on n'observe pas pour la source minoritaire, dont la réponse est alors simplement invalidée, comme dans l'étude de Mugny (1984).

Ainsi, lorsque l'objet peut être conçu de manière plurielle, une majorité contre-normative produit un effet de conformisme, et la minorité un effet indirect. Par contre, lorsque l'objet évoque une représentation en termes d'unicité, face aux jugements d'une majorité pourrunt dépourvue de supériorité informationnelle et de contrôle social sur le sujet, on observe une influence latente, alors qu'aucune influence n'apparaît avec une minorité. Cette étude illustre comment les sujets reconstruisent des propriétés de l'objet (ici, son poids imaginaire) de telle sorte que le nouvel objet entre moins en contradiction avec le jugement de sous-évaluation de la majorité, résolvant ainsi le conflit épistémique.

Deux possibilités au moins s'offrent donc aux sujets confrontés à un tel conflit : soit ils restaurent l'unicité « sociorelationnelle », ce que traduit la conformité, qui rétablit le consensus manifeste; soit ils la restaurent « socioépistémiquement », comme en témoigne la redéfinition latente et constructiviste de l'objet. De quoi dépend alors le niveau auquel se traduira cette dynamique de conflit? Plusieurs hypothèses ont été testées. Une première est que si la source possède des ressources psychosociales contraignantes, c'est le consensus manifeste qui sera le plus probablement rétabli (Moscovici et Personnaz, 1980). Une autre découle de l'axiome selon lequel la réduction manifeste de la divergence tend à estomper le conflit : le suivisme manifeste rétablissant le consensus et réduisant le conflit social, on ne devrait pas observer d'influence latente (cf. Sanchez-Mazas *et al.*, 1993). L'assomption corollaire est plus novatrice : si la source ne dispose pas de ressources forçant au suivisme manifeste, le conflit socioépistémique est main-

tenu, le sujet se focalisant sur la dimension sur laquelle se fonde la divergence (en l'occurrence la sous-estimation des angles). Une redéfinition latente des caractéristiques de l'objet servirait alors plus probable.

Une nouvelle expérience a étayé ces hypothèses (Pérez, Mugny *et al.*, 1991, 1994), en partant du postulat qu'une majorité intragroupe devrait, d'avantage qu'une majorité hors groupe, induire une résolution manifeste du conflit (Sanchez-Mazas, Mugny et Jovanovic, 1996). Elle reprend le paradigme de Brandstätter *et al.* (1991), hormis le fait que n'ont été retenus que des stimuli de 90°, afin de tenir constant le fort degré de consensus de la réponse attendue. L'importance de deux facteurs a alors été étudiée. D'une part, la catégorisation de la majorité, intragroupe ou hors groupe sur la base de son appartenance « raciale » identique ou différente de celle des sujets (qui étaient tous des Blancs), cette variable opérationnalisait l'intensité, haute ou faible, de la pression normative à se conformer à la source. L'utilisation de cette catégorisation scientifiquement « vide » visait à rendre plus vraisemblable la manipulation de l'autre variable – l'universalité ou la relativité de la perception? – puisée dans le débat sur les différences raciales dans les fonctionnements psychologiques (cf. Gould, 1981; Lemaine et Matalon, 1985). Cette seconde manipulation faisait en effet accroître aux sujets que l'appareil perceptif était le même pour tous les humains, indépendamment du fait qu'ils soient blancs ou noirs, ou au contraire que la perception différait selon les « races ». Puisque dans ce type de tâches c'est l'attente d'un consensus universel qui organiserait le conflit socioépistémique, les dynamiques d'influence étaient censées disparaître dès lors que l'individu pouvait s'attendre légitimement à des différences dans l'approche de la tâche.

L'interaction prédite entre les deux variables a été observée sur les mesures de l'influence de la majorité. D'abord, des dynamiques de rétablissement du consensus n'apparaissent que lorsqu'on avait induit une croyance en l'universalité de la perception, et non pas quand les sujets s'attendaient à des différenciations. Cependant l'influence n'est pas de même niveau selon l'identité de la majorité. La majorité intragroupe induit davantage d'influence à un niveau direct, c'est-à-dire de restauration du consensus manifeste. Cette modalité de résolution du conflit, induite par l'autocatégorisation (Turner *et al.*, 1987), n'est par contre pas disponible dans le cas d'une source hors groupe, à laquelle on n'a pas de raison de s'identifier. C'est par contre face à celle-ci que les cibles se sont engagées dans un processus d'uniformisation, et ont donc changé à un niveau latent (à propos du poids de la figure imaginaire), sans pourtant n'avoir rien concédé au niveau manifeste. Ce résultat est cohérent avec plusieurs études menées avec le paradigme bleu / vert montrant qu'une source hors groupe conduit davantage à la conversion (Kozakai, Moscovici et Personnaz, 1994; Orri et Personnaz, 1990; Personnaz et Personnaz, 1992).

Dans la foulée, on s'est demandé comment induire une influence indirecte sous arcente de différenciations, alors que dans l'expérience précédente cet effet n'apparaissait pas dans une telle condition. Dans une nouvelle étude (Huguet, Huguet *et al.*, 1994), ont donc été maintenues constantes la nature majoritaire de la source, et sa catégorisation comme hors groupe. A été à nouveau variée la représentation des savoirs en jeu dans la tâche, en faisant accroître aux sujets que les perceptions visuelles étaient universelles, ou alors qu'elles variaient selon qu'on soit blanc ou noir. Restait à convaincre le sujet de la complémentarité de la

réponse propre et de celle de la source, et de lui faire admettre qu'un objet peut être plus complexe que ce que l'évidence laisse entrevoir, et que donc on peut bénéficier de la prise en considération des réponses d'autrui, même si de prime abord elles peuvent paraître absurdes. Pour ce faire, on a eu recours à un paradigme de décentration, et démontré aux sujets l'utilité d'une réponse ne correspondant pourtant pas à l'évidence perçue du point de vue propre, en reprenant textuellement l'induction de Huguet, Mugny et Pérez (1991-1992), qui énonce notamment que la perception des objets et donc des figures géométriques dépend du point de vue à partir duquel on les perçoit, et qu'il convient donc d'attacher de l'importance au jugement exprimé par d'autres individus confrontés au même objet. Pour illustrer ces propos, on effectuait une démonstration, en utilisant une boîte noire comportant deux ouvertures, qui permettent de percevoir un carré depuis l'une d'elle, un triangle de l'autre. Chaque sujet regardait depuis un seul des points de vue, et échangeait l'information avec un sujet faisant cette observation depuis l'autre point de vue, dans le but de deviner l'objet figurant dans la boîte, en l'occurrence une pyramide. Finalement, l'expérimentateur montrait l'objet réel caché dans la boîte, soulignant le bien fondé de ses propos.

Comme il fallait s'y attendre au vu des résultats de l'expérience précédente et du fait que la majorité était hors groupe dans toutes les conditions expérimentales, aucun effet significatif des manipulations expérimentales ne traverse les jugements de l'angle durant la phase expérimentale, les sujets ne se départant pas d'une estimation correcte. Des différences apparaissent par contre sur le changement du poids de la figure imaginaire. Sans décentration, on retrouve l'effet de l'expérience précédente : l'attente de similarité induit davantage de diminution du poids du fromage que l'attente de similarité avec décentration. Si l'attente de similarité avec décentration se révèle annuler l'effet obtenu sans décentration, l'attente de différencences induit davantage de diminution du poids avec décentration plutôt que sans décentration, et plus que l'attente de similarité avec décentration.

Il se confirme donc que dans cette tâche où l'objet appelle une définition unique, la source majoritaire peut produire une influence latente même si, voire grâce au fait qu'elle est désavantagée par sa position hors groupe, à condition toutefois que la représentation d'unicité rendue saillante par l'objet soit contournée par la croyance en des perceptions universelles. Dans la logique de cet ensemble d'études expérimentales, le conflit socioépistémique provoque ainsi une résolution latente face à une source, dès lors qu'un facteur pertinent (ici sa catégorisation) empêche une résolution manifeste du conflit. La pression normative à ne pas se conformer à la source ne fait donc que déplacer la résolution du conflit au niveau latent.

Sous induction de la décentration, les effets d'influence s'inversent, et c'est sous présumé de différences que la source obtient le plus d'influence. Dans la condition de décentration sous présumé de différences perceptives, on observe l'effet prédit selon l'hypothèse du conflit socioépistémique et de sa résolution par reconstruction des propriétés intrinsèques de l'objet pour y intégrer la diversité sociale, validée par la représentation du savoir comme coordination d'approches ou de centrations particulières. Une telle dynamique a été observée par ailleurs, cette fois avec une source minoritaire (Huguet *et al.*, 1991-1992), ce qui suggère que cet effet de constructivisme pourrait se généraliser à des sources introduisant une diversité sociale sur différentes bases (statut minoritaire, hors

groupe, non expert; cf. Butera, Huguet *et al.*, 1994). D'autres études devront nous enseigner à ce sujet.

VERS UNE INTÉGRATION

Une première conclusion de la recherche que nous avons examinée est qu'il est difficile d'obtenir un changement quelconque si le récepteur ne perçoit pas que son comportement et celui de la source sont divergents. Cette divergence peut prendre diverses significations, et dans certains cas être élaborée par la cible d'influence comme un conflit particulier. Comme Moscovici (1979) l'avait avancé, on n'obtient pas de l'influence, en tout cas pas de l'influence latente, sans créer du conflit chez le récepteur.

Une seconde conclusion générale est que pour déterminer l'impact probable d'une tentative d'influence, il faut d'abord déterminer qui est la source perçue comme étant à l'origine de la tentative de persuasion. De toute évidence, elle n'est pas la même selon que la source est une majorité ou une minorité, un intragroupe ou un hors groupe, un expert ou une source sans expertise. Les recherches survoltées dans cette contribution ont sans nul doute mis à ce propos en évidence des régularités que l'on doit considérer comme significatives. Il est cependant tout aussi vrai de noter, compte tenu des dynamiques manifestes et latentes d'une source ou d'une autre, qu'il apparaît aussi que tous les patrons d'influence possibles peuvent être observés pour chaque source, dans des circonstances particulières. Au-delà de ces grandes tendances, il s'agit aussi de rendre compte de cette diversité, ce qui implique de complexifier le modèle du conflit utilisé pour conceptualiser les processus d'influence sociale.

L'élaboration du conflit

La théorie de l'élaboration du conflit (cf. Mugny, Butera *et al.*, 1995; Pérez, et Mugny, 1993, 1996), que nous présenterons maintenant à titre de bilan, certes provisoire, intègre la nature de la tâche donnant lieu à une divergence entre la cible et la source. Elle conceptualise la nature spécifique des conflits qui découlent des divergences de réponses entre source et cible d'influence, dans chaque tâche particulière. Pour chaque cas de figure que l'on sera à même de repérer, on examinera les significations manifestes de ces divergences et ses implications latentes, un conflit pouvant en cacher un autre, la résolution d'un conflit pouvant en créer un autre. L'objectif de cette conceptualisation reste bien évidemment de prédire les influences manifestes et latentes les plus probables selon l'activité socio-cognitive dominante induite par la nature spécifique du conflit.

Les préconstruits épistémiques des tâches

L'idée est que les réactions aux tentatives d'influence s'organiseraient autour de deux ordres de questions. D'une part la cible se préoccuperait de savoir si elle a

raison ou tort, ou si la source a davantage raison ou tort qu'elle; elle se préoccuperait par ailleurs de déterminer ce que les autres diront d'elle si elle change, ou si elle ne change pas. La théorie de l'élaboration du conflit part alors de quatre catégories de tâches, qui sont censées fonctionner comme telles dans l'épistémologie de sens commun (cf. Maggi et Mugny, 1995), en fondant cette typologie sur le croisement des deux axes correspondant à ces deux questions. Le premier est davantage épistémique, puisque concernant le fait d'être correct ou incorrect dans la tâche, renvoyant donc à la validité intrinsèque des jugements portés sur un objet donné; le second est plus « identitaire », renvoyant quant à lui à l'image sociale de la cible dans son rapport avec la source. Considérons alors les préconstruits épistémiques qui dans ces diverses tâches vont façonner l'élaboration de la divergence, et orienter le changement ou le non-changement.

1. Dans les *tâches objectives non ambiguës* (comme le paradigme bleu / vert, ou celui de Asch), le sujet est certain de connaître la réponse correcte. Devant l'objectivité, il s'attend à rencontrer l'unanimité la plus complète, puisque l'objet est censé être le même pour tous. Toute divergence de jugement remet alors directement en jeu l'objectivité de ses réponses propres. Du fait de l'unicité de l'objet, et de l'attente absolue d'uniformité des jugements qui en découle, se pose de manière cruciale le support social assuré à la réponse correcte (Doms, 1983). Le nombre (ou la proportion) d'individus qui divergent est alors central, la dimension la plus significative pour caractériser les sources étant leur caractère majoritaire ou minoritaire.

2. Dans les *tâches d'aptitudes* (par exemple perception ambiguë, information inconnue, résolution de problèmes complexes), la cible d'influence sait qu'existe une réponse correcte, objectivement déterminable, mais ignore a priori de laquelle il s'agit. L'absence d'accord entre individus ne rompt donc aucune attente, et l'absence de divergences pourrait même être suspecte. La préoccupation première du sujet est alors de découvrir la réponse correcte, ou du moins la meilleure. Dans de telles tâches, l'influence sociale prend place dans un contexte symbolisant une épreuve d'aptitudes, un test de capacités où l'individu tient à révéler une image de soi positive, sinon à augmenter ses capacités de jugement (Pestinger, 1954). Étant donné l'incertitude inhérente à ces tâches, primerait le degré d'expertise ou de compétence de ceux avec qui l'on se compare.

3. Dans les *tâches d'opinions*, où sont en jeu des jugements d'attitudes ou de positions particulières, en correspondance à des entités socialement pertinentes. La validité des opinions ne dépend pas tant du taux de consensus atteint, dans la société globale, que du fait de savoir avec qui on est d'accord, et avec qui on ne l'est pas. C'est alors la normativité des réponses qui est en jeu, puisqu'il s'agit d'être conforme aux attentes de ceux dont on est similaire ou auxquels on s'identifie, et distinct de ceux dans lesquels on ne se reconnaît pas. L'identité sociale des sujets étant en jeu dans l'expression des jugements, c'est principalement la catégorisation sociale de la source qui compte, c'est-à-dire son identité intragroupe ou hors groupe.

4. Finalement, dans un quatrième type de tâches, qui peuvent être qualifiées de *socialement non impliquantes* (formation de jugements, préférences personnelles), les sujets n'attendent pas non plus une réponse unique, bien au contraire. Cependant, ces jugements ne sont pas investis d'un enjeu social, ni en termes

identitaires, ni en termes d'erreur, les jugements exprimant de simples avis personnels.

La nature des conflits

1. Dans les tâches objectives non ambiguës, toute divergence produit une perplexité, qui provient du choc de la certitude que la cible a dans ses propres jugements du fait de l'évidence, et de celle que la source exprime dans les siens (par sa consistance notamment; cf. Moscovici et Lage, 1976). Le conflit de base est d'ordre *sociopistémique*, en ce sens que les jugements de la source ne coïncident pas avec ce que le sujet attend que l'on réponde. Cependant, le conflit est ressenti différemment selon le support social dont il dispose.

a) Le statut majoritaire de la source supprime le support social, et active une peur du ridicule, de la désapprobation et du rejet, en bref un conflit *relationnel* (Moscovici et Personnaz, 1980). Il s'agit alors pour le sujet d'éviter de maintenir un jugement déviant et d'assurer la restauration du consensus manifeste, qui réduit l'anxiété.

b) Il est par contre improbable qu'une minorité, n'exerçant pas une pression suffisante à produire un suivisme manifeste, induise un conflit relationnel. La cible, qui jouit du support de la majorité, est uniquement interpellée par le fait que l'uniformité totale n'existe pas, ce qui remet en cause le préconstruit épistémique d'unicité, puisque l'unanimité est constitutive de l'objet. On a là un conflit proprement *épistémique*.

2. Dans les tâches d'aptitudes le conflit spécifique prend son sens relativement à l'incertitude, qui présuppose l'incompétence possible de la cible, c'est-à-dire le doute sur la validité du jugement propre. En fonction de son expertise, le jugement de la source permet de réduire l'incertitude, ou la renforcer. Les conflits spécifiques dépendent aussi de la nature de la comparaison sociale des compétences :

a) Devant une source crédible, le conflit peut être quasi inexistant, lorsque la réponse de la source constitue un apport d'information à un sujet en état de *dépendance informationnelle*, et lui sert de prothèse à son inaptitude à juger, du fait de la crédibilité que son statut confère à son jugement (cf. Butera, Maggi *et al.*, 1996). Lorsque la comparaison sociale est saillante, elle peut contraindre les cibles incompétentes à reconnaître leur incompétence (cf. Mugny, Tafani *et al.*, sous presse) et les cibles compétentes à défendre leur compétence (cf. Butera, Mugny *et al.*, 1998).

b) Face à une source non crédibile, la situation est tout autre. La cible éprouverait une double crainte d'invalidité : celle de tomber dans l'erreur si elle adoptait une réponse jouissant de peu de crédibilité, ce qui révélerait sa propre inaptitude à juger; celle aussi d'écartier ce jugement sans l'avoir préalablement invalidé, dans l'éventualité où il se révélerait néanmoins plus adéquat que le sien propre. Par ailleurs, force est d'admettre que l'attribution d'incompétence à autrui ne préjuge en rien de la compétence propre du sujet, dont l'incertitude est accrue. Ce sont là les éléments d'un conflit d'*incompétence*, celle de la source et celle du sujet (cf. Maggi *et al.*, 1996).

3. Dans les tâches d'opinions, les conflits que crée une source soutenant des positions divergentes reposent sur des enjeux de nature identitaire.

a) Toute divergence avec un intragroupe est en soi conflictuelle, d'abord parce que ne pas répondre comme les membres de son groupe revient subjectivement à ce que le groupe perde de sa cohésion (cf. Hogg, 1992). Lorsque le sujet s'attend à une similitude de jugement, en particulier avec la majorité de son intragroupe, et que celle-ci ne se produit pas, il y a conflit *normatif* (Sanchez-Mazas *et al.*, 1993, 1996). Par ailleurs, l'identification à des membres, en particulier minoritaires ou déviant dans l'intragroupe, comporte des connotations négatives menaçantes pour l'image de soi. Toute approche d'autrui remet alors en cause la positivité de l'image de soi. Les éléments dilemmatiques de ce conflit d'identification sont la protection d'une image de soi positive et la pression à maintenir la cohésion ou l'homogénéité intragroupe.

b) Quand une source hors groupe soutient un point de vue divergent, le conflit prend la forme d'un conflit intergroupe, c'est-à-dire de deux points de vue antagonistes, forçant chaque partie à intensifier la défense de sa propre position (cf. Doise, 1976). S'instruit une compétition sociale symbolique entre opinions adverses. Comme on le verra, certaines activités sociocognitives peuvent cependant aboutir à ce que le hors groupe ait, malgré une différenciation manifeste, une influence latente positive.

4. Dans les tâches non impliquantes, il n'existe pas de norme préexistante donnant d'emblée un sens à la divergence. Dans ce type de tâches, l'influence échappe pour l'instant à une conceptualisation en termes de conflit, hormis à la considérer comme ayant pour fonction l'évitement du conflit : on ne maintient pas un comportement ou une décision si, ce faisant, on génère quelque conflit social ou relationnel (cf. Mugny, Maggi *et al.*, 1991; Pérez, Mugny et Roux, 1989). Le degré d'évitement du conflit est cependant fonction de l'importance personnelle que le thème a pour l'individu, et du degré d'information dont il dispose (cf. Chaiken, 1987; Petty et Cacioppo, 1986).

La résolution des conflits

1a) Dans les tâches objectives non ambiguës, les sources majoritaires induisent perplexité et anxiété. L'attention de la cible est principalement orientée vers une réduction de ce conflit relationnel, ce qui se traduit par l'adoption manifeste (certes plus ou moins fréquente) de la réponse de la majorité. Cependant l'individu n'est pas intimement convaincu de cette réponse, l'influence majoritaire se traduisant alors par de la complaisance (cf. Allen, 1963; Kelman, 1958), hormis aux conditions que l'on a vues en étudiant l'éventualité d'une influence majoritaire latente (cf. Brandstätter *et al.*, 1991).

1b) Face à une minorité, si le conflit social est résolu au niveau manifeste par une conformité de soi, c'est-à-dire par le non-suivisme de la réponse de la source, reste saillant le conflit épistémique que la divergence suscite du fait que le sujet attend des jugements consensuels, qui seuls garantiront l'objectivité restant la réalité externe. Il doit en conséquence recourir à une activité de reconstruction des propriétés de l'objet, de telle façon que le nouvel objet soit mentalement unifié (cf. Butera, Huguet *et al.*, 1994).

2a) Dans les tâches d'aptitudes, une source garante de la crédibilité de ses jugements donnerait lieu à une influence manifeste. Le conflit lié à l'incertitude

et à l'incapacité du sujet à résoudre la tâche est alors résolu selon la voie de la dépendance informationnelle (Istinger, 1950). Le point de vue de la source jouissant de davantage de crédibilité que le sien propre, et la probabilité qu'il constitue une solution meilleure (à défaut d'être correcte) étant présupposée élevée, son imitation réduit l'incertitude. Que celle-ci donne ou non lieu à une influence latente dépendrait de l'activité cognitive que le sujet est amené à développer pour ce faire. Si en principe elle ne suscite aucune activité socio-cognitive particulière, en un effet d'apathie socio-cognitive (Maggi *et al.*, 1996), on peut dans certaines situations s'attendre à un transfert, c'est-à-dire à une généralisation à des tâches similaires (Mugny *et al.*, 1997; Mugny, Tafani *et al.*, sous presse). Par ailleurs, si les cibles se jugent elles-mêmes compétentes, elles peuvent être amenées à défendre leur compétence sur un plan strictement identitaire, en un conflit de compétences (cf. Butera, Mugny *et al.*, 1998).

2b) Étant donné leur manque de compétence, il ne faut pas s'attendre à ce que les sources non crédibles obtiennent une influence manifeste. Si la distanciation est alors de règle, le sujet s'engage cependant dans un processus de validation centré sur la réalisation de la tâche (Moscovici et Personnaz, 1980), dans un examen attentif de ce que la source avance et des caractéristiques du problème, avec pour motivation d'éviter de soutenir une réponse erronée, et de saisir le pourquoi de la dissension de la source. La décentration qui s'ensuit implique que le sujet se mette à admettre que la position indépendante dont jouit cette source signifie qu'elle adopte une perspective propre et que, depuis, d'autres perspectives peuvent apparaître des propriétés distinctes de l'objet tout aussi valides que celles que le sujet connaît (cf. Huguet *et al.*, 1991-1992). L'intégration et la coordination de ces points de vue permettent alors d'élaborer de nouvelles formes de résolution de la tâche (cf. Butera, Mugny *et al.*, 1996). Les cibles prennent plus de faits en considération, examinent le problème selon un plus grand nombre de perspectives, découvrent des solutions qui sans cela seraient passées inaperçues, et prennent de « meilleures » décisions. En bref, ce processus de pensée peut ainsi donner lieu à des réponses innovatrices, plus créatives et originales (cf. Nemeth, 1987).

3a) Dans les tâches d'opinions, la source intragroupe aboutit à divers patrons d'influence. D'abord, elle peut donner lieu à une forte identification avec ses positions, qui appelle une conformité avec l'intragroupe (cf. Turner, 1991). Si l'influence latente constitue une dimension pertinente de l'identification, l'influence manifeste peut donner lieu à une intériorisation, et se généraliser à des contenus proches (cf. Abrams et Hogg, 1990; Mackie *et al.*, 1990). Cependant la conformité manifeste peut aussi introduire une « paralysie socio-cognitive », auquel cas le conflit normatif est résolu par la seule adoption de la réponse manifeste, sans que le sujet n'élabore davantage le conflit (cf. Pérez, Mugny et Navarro, 1991; Sanchez-Mazas, Mugny et Jovanovic, 1996; Sanchez-Mazas, Pérez *et al.*, 1993).

Les minorités intragroupes induisent une différenciation due à l'impossibilité d'assumer une identification manifeste avec la source, du fait des coûts sociaux symboliques impliqués par des connotations négatives. On observe cependant une influence latente de l'intragroupe supérieure à son influence manifeste, lorsque la position défendue par la source est perçue comme pertinente pour la définition des positions de l'intragroupe, et même les cibles à se convaincre de

réponses plus extrêmes et préserver ainsi, en la reformulant, la cohésion intracatégorielle (Mugny et Pérez, 1985). Quand cependant l'activité est orientée vers la création de sous-divisions intracatégorielles, elle mobilise toute l'activité socio-cognitive, et ne laisse pas plus de place à une influence indirecte que directe. On a vu que cette indissociation prend place si l'enjeu du conflit se réduit à la protection de l'identité sociale (Mugny, Ibañez *et al.*, 1986).

3b) Lorsque la source est catégorisée comme hors groupe, les individus résolvent le conflit manifeste en maintenant ou en accentuant la discrimination, ce qui est parent lorsqu'il s'agit d'une majorité hors groupe (cf. Bond et Smith, 1996). La différenciation catégorielle prédominerait de manière univoque, et s'étendrait donc au niveau latent, où aucune influence n'est à attendre.

Deux types d'activités peuvent produire un changement latent face à une minorité hors groupe. D'abord, la manifestation d'une discrimination explicite peut elle-même créer un conflit. On peut observer qu'à propos de certains groupes sociaux la discrimination (manifeste du moins) est une conduite socialement censurée, l'esprit du temps la condamnant lorsque celle-ci n'est pas « justifiée », et en particulier celle de groupes minoritaires ou défavorisés. Ainsi, la résolution discriminatoire sur le plan manifeste du conflit introduit par un hors groupe peut entraîner l'apparition d'un conflit *cognitif-culturel* (typique du nouveau racisme; cf. Pérez, Falomir *et al.*, 1993; Pérez, Sanchez-Mazas et Mugny, 1983; Roux et Pérez, 1996), se traduisant par un changement de l'attitude latente (cf. Pérez, Mugny *et al.*, 1993).

L'autre activité susceptible d'amener une conversion face à une minorité hors groupe est comme on l'a vu la dissociation. Elle présuppose que le sujet réalise séparément deux activités socio-cognitives (Pérez et Mugny, 1989) : celle de comparaison sociale entre soi et le hors groupe, et celle de validation des positions du hors groupe pour elles-mêmes. La première s'effectue au niveau de l'identité catégorielle. Une fois résolue cette question de la comparaison, et parce qu'elle est au détriment du hors groupe mais favorable à l'intragroupe, le sujet peut focaliser son attention sur le conflit de normes ou de valeurs (cf. Sanchez-Mazas, 1996), et donc sur les contenus mêmes des positions du hors groupe, en l'occurrence sur ses principes organisateurs. C'est alors qu'il peut s'inspirer, certes à un niveau latent, du noyau normatif de la source (Pérez et Mugny, 1986), en un effet de cryptomnésie sociale (Mugny et Pérez, 1989a).

4. Dans les tâches non impliquantes, l'absence de norme préalable implique que le sujet n'est pas a priori impliqué dans une opinion ayant une signification sociale particulière. Deux soucis le préoccuperaient dès l'apparition d'une divergence : éviter le conflit relationnel avec autrui (cf. Maggi, Mugny et Pérez, 1993), et valider, si besoin est, une opinion particulière, ce qu'il ferait sur la base de caractéristiques périphériques ou d'heuristiques de validité (cf. Chaiken, 1987; Gialdini, 1987; Petty et Cacioppo, 1986).

CONCLUSION

Il apparaît donc qu'il n'y aurait pas une, mais bien plusieurs théories des influences majoritaires et minoritaires (cf. Mugny et Butera, 1995). En effet, force est de constater que les théories à disposition avancent en fin de compte des hypothèses distinctes quant aux mécanismes en jeu pour expliquer des effets qui de prime abord peuvent sembler équivalents, caractérisés qu'ils sont par une influence majoritaire principalement manifeste (complaisance), et une influence minoritaire uniquement latente (conversion). La notion d'élaboration du conflit suggère que l'on a en réalité avantage à distinguer ces conceptualisations, dans la mesure où elles avancent des mécanismes différents pour rendre compte d'effets qui ne se révèlent similaires qu'en apparence, et qui relèveraient en fin de compte du type de tâche dans lequel ils opèrent.

Il se trouve en effet que chaque théorie est associée à des paradigmes expérimentaux relevant d'un type de tâches particulier. Se rapportant aux théories de la conversion de Moscovici (1980) et à celle de Nemeth (1986), Maass et Volpato (1994) font en effet remarquer que toutes deux avancent des prédictions qui se révèlent valides sous certaines conditions. Au vu du support empirique de ces théories, cela dépend des préconstruits épistémiques des paradigmes expérimentaux qui ont été développés pour asseoir leur étayage. En l'occurrence, l'approche développée autour du paradigme bleu / vert se révèle particulièrement pertinente pour rendre compte des dynamiques d'influence dans des tâches objectives non ambiguës, celle de Nemeth l'étant davantage pour des tâches d'aptitude. En effet, les mécanismes mis en évidence avec le paradigme bleu / vert ne portent pas sur une tâche proprement susceptible de simuler des dynamiques de changement social concernées par la théorie générale de Moscovici (1979), du fait que les conflits induits sont basés sur des préconstruits particuliers, spécifiques au type de tâche perceptive utilisé. Les dynamiques qui y sont observées étant typiques d'une tâche de type Asch, l'interprétation qui oppose la complaisance majoritaire à la conversion minoritaire serait donc spécifiquement liée à l'attente d'unanimité qui y prédomine.

Quant à la théorie des pensées convergente et divergente, elle se différencie explicitement de la théorie de la conversion, puisqu'elle vise comme on l'a vu à aller « au-delà de la conversion » (Nemeth, 1987). Comme le notent à nouveau Maass et Volpato (1994), les recherches de Nemeth concernent presque exclusivement le domaine de la cognition et de la résolution de problèmes, et étudient les processus de traitement de l'information qui émergent dans des situations où les sujets sont informés des solutions d'une source majoritaire ou minoritaire. La différenciation de cette conceptualisation relativement à la théorie de la conversion est que l'influence détermine les modes mêmes de pensée. Or il découle de la notion de pensée divergente que l'influence minoritaire ne consiste pas en un quelconque rapprochement, même latent, de la réponse minoritaire, mais à la formulation de réponses nouvelles. Une des assumptions de base étant que les formes de pensée trouvent leur origine dans les inférences que les individus font quant au degré de compétences des majorités et des minorités, selon laquelle les gens sont motivés à présupposer que les majorités sont correctes et que les minorités sont incorrectes (Nemeth, Mayseless *et al.*, 1990), on est en droit de considérer que ces

études concernent les processus d'influence sociale sous forte surveillance de la comparaison sociale des compétences (cf. Butera, Mugny *et al.*, 1998), et partent du double présupposé épistémique qui sous-tend les tâches d'aptitudes, à savoir la motivation à être correct et la motivation à se montrer compétent.

Il apparaît donc que chacune de ces conceptualisations paraît à même d'expliquer les dynamiques en jeu dans un type de tâches donné, sans cependant pouvoir prétendre expliquer intégralement les dynamiques postulées par les autres, ce qui suffit à en suggérer la distinctivité autant que leur évidence complémentaire. Ainsi, la théorie associée au paradigme bleu / vert attend un effet de conversion latente aux jugements de la minorité, mais n'avance pas de prédiction particulière quant à une forme de pensée qui intégrerait une autre dimension que celles en conflit. Par ailleurs, les mécanismes envisagés dans la théorie de Nemeth, et plus généralement dans des tâches d'aptitudes, ne semblent pas permettre d'émettre des prédictions quant aux processus qui amèneraient les sujets, au-delà d'une forme divergente de pensée ou de traitement de l'information, à se convertir aux idées minoritaires, et à les intégrer au niveau latent.

Maass et Volpato (1994) notent encore que les tâches utilisées dans ces deux programmes de recherche manquent de la composante sociale typique des études de la conversion dans les tâches d'opinions, inscrites dans des débats sociaux tels que le racisme ou la xénophobie, les droits des homosexuels, l'avortement et la contraception, pour prendre quelques exemples ayant donné lieu à des études expérimentales (cf. Maass et Murchi l'aina, 1995). Effectivement, ces deux conceptualisations n'émettent pas d'hypothèses systématiques pour ce qui est de l'influence des sources selon que leur identité sociale est intragroupe ou hors groupe. Ceci est en revanche le cas de la théorie de la dissociation, qui a été initialement élaborée pour rendre compte des influences minoritaires manifestes et latentes intragroupe et hors groupe dans des tâches impliquant des attitudes ou des opinions, mais qui est maintenant généralisée à la conceptualisation des influences majoritaires, tout particulièrement dans l'intragroupe (cf. Sanchez-Maass *et al.*, 1997). Si cette théorie est pertinente pour rendre compte des situations d'influence qui engagent l'identité sociale, ancrées dans des appartenances groupales ou catégorielles, les mécanismes qu'elle prend en considération ne sont pas adéquats pour expliquer les dynamiques observées soit avec des tâches objectives non ambiguës, où les enjeux sont socioépistémiques (rupture de l'unanimité en contradiction avec l'évidence perceptive), soit avec des tâches d'aptitudes ayant à voir avec la compétence dans la construction de connaissances, et non pas avec un débat social. Ces distinctions ont d'ailleurs largement inspiré le postulat de base de la théorie de l'élaboration du conflit, selon lequel les mécanismes responsables des phénomènes d'influence ne sont pas uniquement fonction de la nature des sources, mais aussi des préconstruits épistémiques des jugements donnant lieu à une dissension, en l'occurrence de la nature des tâches.

En bref, la recherche « francophone » paraît se porter plutôt bien dans ce domaine de recherche, même si elle est encore sujette à des réticences (cf. De Dreu et De Vries, 1996; Kruglanski et Mackie, 1990; Mackie, 1987; Wood *et al.*, 1994), et doit convaincre davantage les chercheurs « non francophones ». Pour ce faire, il faut articuler l'approche de l'influence sociale avec les perspectives actuelles qu'on pourrait qualifier de « cognitivistes » et « affectivistes » (cf. Flament, 1959; de Montmollin, 1958), en dépassant les oppositions trop mainte-

chiennes (par exemple le plus grand soutien de la minorité) et que le cumul des recherches oblige à nuancer au-delà des tendances générales, et en s'intéressant aussi aux mécanismes fins qui régissent les processus d'influence sociale dont les ancrages sociaux ne doivent cependant pas nous échapper. Dans les termes de Doise (1982), il s'agit d'articuler les niveaux d'analyse pertinents, certes sans tomber dans les réductionnismes «psychologisants» qui semblent à nouveau être à la mode de nos jours, ce dont devrait nous protéger la tradition psychosociologique «à la française», qui se plaît à insister sur les représentations sociales et sur les enjeux de nature idéologique (cf. Beauvois, 1994). Se pose en bref la question d'expliquer, de manière plus détaillée encore qu'on ne l'a fait à ce jour, les effets de conversion, qui à la fois sont intrigants et interpellateurs, mais qui font résister les modèles «classiques» de l'influence ou de la persuasion (cf. Butera et Pérez, 1995), probablement de par leur caractère contre-intuitif, qui justifie que certains considèrent encore l'effet de conversion comme «magique», voire «mystique» (cf. Wood et al., 1994). Mais jusqu'où faudra-t-il reculer les explications?

RÉFÉRENCES

(les textes les plus représentatifs sont indiqués par un astérisque)

- ABRICK, J.-C. (1971). Experimental study of group creativity: task representation, group structure, and performance. *European Journal of Social Psychology*, 1, 311-326.
- ABRAMS, D., HOGG, M.A. (1990). Social identification, self-categorization and social influence. Dans: W. Stroebe, M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (vol. 1). Chichester: John Wiley.
- AEBSCHER, V., HEWSTONE, M., HENDERSON, M. (1984). Minority influence and musical preference: innovation by conversion not coercion. *European Journal of Social Psychology*, 14, 23-33.
- ALLEN, V.L. (1965). Situational factors in conformity. Dans L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 2). New York: Academic Press.
- ALLEN, V.L. (1975). Social support for nonconformity. Dans L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 8). New York: Academic Press.
- ALLEN, V.L., LEVINE, J.-M. (1968). Social support, dissent and conformity. *Sociometry*, 31, 138-149.
- ASCH, S.E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. Dans H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men*. Pittsburgh: Carnegie Press.
- * ASCH, S.E. (1956). Studies on independence and conformity: a minority of one against an unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70, n° 416.
- BEAUVOIS, J.-L. (1994). *Traité de la servitude libérale: une analyse de la soumission*. Paris: Dunod.
- BINET, A. (1900). *La suggestibilité*. Paris: Schleicher Frères.

- BOND, R., SMITH, P.B. (1996). Culture and conformity: a meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) Line judgment task. *Psychological Bulletin*, 119, 111-137.
- BRANDSTÄTTER, V., EIJLEMERS, N., GAVIRIA, E., GIOSUE, F., HUGUET, P., KROON, M., MORCIAN, P., PUJAL, M., RUBINI, M., MUGNY, G., PÉREZ, J.A. (1991). Indirect majority and minority influence: an exploratory study. *European Journal of Social Psychology*, 21, 199-211.
- BUTERA, F. (1995). Influences sociales dans le raisonnement. Dans: G. Mugny, D. Oberlé, J.-L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale* (vol. 1). Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- BUTERA F., GARDAIR E., MAGGI, J., MUGNY G. Les paradoxes de l'expertise: influence sociale et (in) compétence de soi et d'autrui. Dans: J. Py, A. Somat et J. Baillé (Eds.) (1997). *Psychologie sociale et formation professionnelle: propositions et regards critiques*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- BUTERA, F., HUGUET, P., MUGNY, G., PÉREZ, J.A. (1994). Socio-epistemic conflict and constructivism. *Swiss Journal of Psychology*, 53, 229-239.
- BUTERA, F., MAGGI, J., MUGNY, G., PÉREZ, J.-A., ROUX, P. (1996). Incertitude et conflit d'incompétences. Dans: J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales* (vol. 5). Paris: Delachaux et Niestlé.
- BUTERA, F., MUGNY, G. (1992). Influence minoritaire et falsification. *Revue internationale de psychologie sociale*, 5-2, 115-132.
- BUTERA, F., MUGNY, G. (1995). Conflict between incompetencies and influence of a low-expertise source in hypothesis testing. *European Journal of Social Psychology*, 25, 457-462.
- BUTERA, F., MUGNY, G., LEGRENZI, P., PÉREZ, J.A. (1996). Majority and minority influence, task representation and inductive reasoning. *British Journal of Social Psychology*, 35, 123-136.
- BUTERA F., MUGNY G., QUIAMAZADE A., SANCHEZ-MAZAS M., TOMEI A. (1998). Influence sociale et gestion des compétences. *Psychoscope*, 18.
- BUTERA, F., PÉREZ, J.A. (1995). Les modèles explicatifs de l'influence sociale. Dans: G. Mugny, D. Oberlé, J.-L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale*, (vol. 1). Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- CHAIKEN, S. (1987). The heuristic model of persuasion. Dans: M.P. Zanna, J.-M. Olson, C.P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium* (vol. 5). Hillsdale, New Jersey: Erlbaum.
- CIALDINI, R.B. (1987). *Influence*. Paris: A. Michel.
- COLLIER, R.M. (1944). The effect of propaganda upon attitude following a critical examination of the propaganda it-self. *Journal of Social Psychology*, 20, 3-17.
- CRISP, E., MUCCHI FAINA, A. (Eds.), (1988). *Le strategie delle minoranze attive*. Naples: Liguori.
- CRUTCHFIELD, R.S. (1955). Conformity and character. *American Psychologist*, 10, (5), 191-198.
- DAVID, B., TURNER, J.-C. (1992). *Studies in self-categorization and minority conversion*. Leuven: EAESP / SESP Joint Meeting.

- DE DREU, K.W., DE VRIES, N.K. (1996). Differential processing and attitude change following majority versus minority arguments. *British Journal of Social Psychology*, 35, 77-90.
- DESCHAMPS, J.-C. (1977). *L'attribution et la catégorisation sociale*. Berne : Peter Lang.
- DESCHAMPS, J.-C., DOISE, W. (1978). Crossed category membership in intergroup relations. Dans : Tajfel H. (Ed.), *Differentiation between social groups : studies in the social psychology of intergroup relations*. London : Academic Press.
- DEUTSCH, M., GERARD, H.B. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636.
- DOISE, W. (1976). *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*. Bruxelles : De Boeck.
- DOISE, W. (1982). *L'explication en psychologie sociale*. Paris : Presses Universitaires de France.
- DOISE, W. (1993). *Logiques sociales dans le raisonnement*. Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.
- DOISE, W. (1995). Imitation, conflit et influence sociale : une mise en perspective. Dans : G. Mugny, D. Oberlé, J.-L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale (vol. 1)*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- DOISE, W., MUGNY, G. (1981). *Le développement social de l'intelligence*. Paris : Interéditions.
- DOISE, W., MUGNY, G. (1997). *Psychologie sociale et développement cognitif*. Paris, Armand Colin.
- DOISE, W., MUGNY, G., PÉREZ, J.A. (1995). Soziale Konstruktion des Wissens. Soziale Markierung und soziokognitiver Konflikt. Dans : U. Flick (Ed.), *Psychologie der Sozialen. Repräsentationen in Wissen und Sprache*. Reinbek : Rowohlt Enzyklopädie.
- DOMS, M. (1983). The minority influence effect : an alternative approach. Dans : W. Doise, S. Moscovici (Eds.), *Current issues in European social psychology (vol. 1)*. Cambridge : Cambridge University Press.
- DOMS, M., VAN AVERMAET, E. (1981). The conformity effect : a timeless phenomenon? A reply to Perrin, Spencer. *Bulletin of The British Psychological Society*, 34, 383-385.
- DROZDA-SENKOWSKA, E. (Ed.) (1995). *Irrationalités collectives*. Lausanne : Delachaux et Niestlé.
- DURKHEIM, E., MAUSS, M. (1969). De quelques formes primitives de classifications, contribution à l'étude des représentations collectives. Dans : M. Mauss (Ed.), *Œuvres (vol. 2)*. Paris : Éditions de Minuit.
- FALOMIR, J.-M., MUGNY, G., PÉREZ, J.A. (1993). Processus de changement et tabagisme. Dans : J.A. Pérez, G. Mugny. *Influences sociales : la théorie de l'élaboration du conflit*. Neuchâtel-Paris : Delachaux et Niestlé.
- FALOMIR, J.-M., MUGNY, G., PÉREZ, J.A. (1996). Le paradoxe du déni. Dans : J.-C. Deschamps, J.-L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale (vol. 2)*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- FALOMIR, J.-M., MUGNY, G., PÉREZ, J.A. (1996). Social influence and threat to identity : does the fight against tobacco use require a ban on smoking? *Revue internationale de psychologie sociale*, 8, 95-108.
- FALOMIR, J.-M., MUGNY, G., PÉREZ, J.A. (à paraître). Social influence and identity conflict. Dans : D. Terry et M. Hogg (Eds.), *Attitudes, Behavior, and social context : the role of norms and group membership*. Mahwah, N.J., Lawrence Erlbaum.
- FALOMIR, J.-M., MUGNY, G., SANCHEZ-MAZAS M., PÉREZ, J.A., CARRASCO, F., 1998, Influence et conflit d'identité : de la conformité à l'internalisation. Dans : J.-L. Beauvois, R.-V. Joule, J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales, vol. 6*, Lausanne, Paris, Delachaux et Niestlé.
- FALOMIR, J.-M., PÉREZ, J.A., MUGNY, G. (1990). *Conflicto y conversión : el efecto de la catarsis y de la criptomeneia*. Santiago de Compostela : III Congreso Nacional de Psicología social.
- FAUCHEUX, C., MOSCOVICI, S. (1960). Etudes sur la créativité des groupes : tâche, structure de communication et réussite. *Bulletin du Centre d'Etudes et de Recherches psychologiques*, 9, 11-22.
- FAUCHEUX, C., MOSCOVICI, S. (1967). Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité. *Bulletin du Centre d'Etudes et de Recherches psychologiques*, 16, 337-360.
- *FESTINGER, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57, 271-282.
- FESTINGER, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- FLAMENT, C. (1958). Influence sociale et perception. *Année psychologique*, 2, 377-400.
- FLAMENT, C. (1959). Modèle stratégique des processus d'influence sociale sur les jugements perceptifs. *Psychologie française*, 4, 91-101.
- FLAMENT, C. (1965). *Réseaux de communication et structure des groupes*. Paris : Dunod.
- FRENCH, J.R., RAVEN, B.H. (1959). The bases of social power. Dans : D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power*. Ann Arbor, Mich. : University of Michigan Press.
- FREY, D. (1986). Recent research on selective exposure to information. Dans : L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology (vol. 19)*. New York : Academic Press.
- FURNHAM, A. (1984). Studies of cross-cultural conformity : a brief and critical review. *Psychologia*, 27, 65-72.
- GAFFÉ, B. (1991). Quelques régulations orthodoxes lors d'une confrontation idéologique avec des minorités. *Revue internationale de psychologie sociale*, 4, 143-168.
- GORMAN, M., CARLSON, B. (1989). Can experiments be used to study science? *Social Epistemology*, 3, 89-106.
- GOULD, S.J. (1981). *The mismeasure of man*. New York : Norton.
- GUILLON, M., PERSONNAY, B. (1983). Analyse de la dynamique des représentations au cours d'une interaction d'influence avec une minorité et une majorité. *Cahiers de psychologie cognitive*, 3, 65-87.

- HOGG, M.A. (1992). *The social psychology of group subiveness*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- HOLLANDER, E.P. (1960). Competence and conformity in the acceptance of influence. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 360-365.
- HOUSTON, C.E., WEGNER, D.M. (1993). *Believe it or not: ironic processes in belief formation*. Arlington, VA, : Annual meeting of the Eastern Psychological Association.
- HUGUET, P., MUGNY, G., PÉREZ, J.-A. (1991-1992). Influence sociale et processus de décentration. *Bulletin de psychologie*, 45, 155-163.
- HUGUET, P., NEMETHI, C.J., PERSONNAZ, B. (1995). La conversion minoritaire. Dans : G. Mugny, D. Oberlé, J.-L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale (vol. 1)*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- IBÁÑEZ, T. (1987). Pouvoir, conversion et changement social. Dans : S. Moscovici, G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousselet : Delval.
- JOHNSON-LAIRD, P.N. (1983). *Mental Models*. Cambridge : Cambridge University Press.
- JOULE, R.V., MUGNY, G., PÉREZ, J.-A. (1988). When a compliance without pressure fails due to a minority dissenter : a case of «behavioral conversion». *European Journal of Social Psychology*, 18, 531-535.
- JOULE, R.V., FOINTIAT, V., PASQUIER, C., MUGNY, G. (1991). Behavioral conversion in a compliance paradigm : a replication and a refinement. *European Journal of Social Psychology*, 21, 365-369.
- KAISER, C., MUGNY, G. (1987). Consistance et significations du conflit. Dans : S. Moscovici, G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousselet : Delval.
- *KELMAN, H.C. (1958). Compliance, identification and internalisation : three processes of opinion change. *Journal of conflict resolution*, 2, 51-60.
- KOSAKAI, T. (1994). *Représentation de la personne et gestion du conflit dans l'influence : une approche constructiviste de l'influence sociale*. Paris : thèse de doctorat.
- KOSAKAI, T., MOSCOVICI, S., PERSONNAZ, B. (1994). Contrary effects of group cohesiveness in minority influence : intergroup categorization of the source and levels of influence. *European Journal of Social Psychology*, 24, 713-718.
- KRUGLANSKI, A.W., MACKIE, M. (1990). Majority and minority influence : a judgmental process analysis. *European Review of Social Psychology (Vol. 1)*, 229-261.
- LARSEN, K.S. (1990). The Ash conformity experiment : replication and transhistorical comparisons. *Journal of Social Behavior and Personality*, 5, 163-168.
- LE BON, G. (1895). *Psychologie des foules*. Paris : Alcan.
- LEGRENZI, P., BUTERA, F., MUGNY, G., PÉREZ, J.-A. (1991). Majority and minority influence in inductive reasoning : a preliminary study. *European Journal of Social Psychology*, 21, 359-363.
- LEMAINE, G. (1975). Dissimilation and differential assimilation in social influence (situations of «normalization»). *European Journal of Social Psychology*, 5, 93-120.
- LEMAINE, G., DESPORTES, J.-P., LOUARN, J.-P. (1969). Rôle de la cohésion et de la différenciation hiérarchique dans le processus d'influence sociale. *Bulletin du CERP* 18, 237-253.
- LEMAINE, G., LASCII, E., RICATEAU, P. (1971-1972). L'influence sociale et les systèmes d'action : les effets d'attraction et de répulsion dans une expérience de normalisation avec l'«alloclimétique». *Bulletin de psychologie*, 25, 482-493.
- LEMAINE, G., MATIAJON, B. (1985). *Hommes supérieurs, hommes inférieurs ? : la controverse sur l'hérédité de l'intelligence*. Paris : A. Colin.
- LEWIN, K. (1967). *Psychologie dynamique : les relations humaines*. Paris : Presses Universitaires de France.
- LEYENS, J.-Ph. (1983). *Somme-nous tous des psychologues ? Une approche psychosociale de théories implicites de la personnalité*. Bruxelles : Mardaga.
- MAASS, A., MUCKII FAINA, A. (1995). L'influence des «doubles minorités». Dans : G. Mugny, D. Oberlé, J.-L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale (vol. 1)*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- MAASS, A., VOLPATO, C. (1994). Theoretical perspectives on minority influence : conversion versus divergence ? Dans S. Moscovici, A. Mucclii Faïna, A. Maass (Eds.), *Social influence*. Chicago : Nelson-Hall.
- MACKIE, D.M. (1987). Systematic and non-systematic processing of majority and minority persuasive communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 41-52.
- MACKIE, D.M., WORTH, L.T., ASUNCION, A.G. (1990). Processing of persuasive in-group messages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 812-822.
- MAGGI, J., BUTERA, F., MUGNY, G. (1996). The conflict of incompetences : Direct and indirect influences on representation of the centimetre. *Revue internationale de psychologie sociale*, 9, 91-105.
- MAGGI, J., MUGNY, G. (1995). Les préconstruits des tâches d'influence. Dans : G. Mugny, D. Oberlé, J.-L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale (vol. 1)*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- MAGGI, J., MUGNY, G., PAPASTAMOU, S. (sous presse). Les styles de comportement et leur représentation sociale. Dans : S. Moscovici, *Introduction à la psychologie sociale*; Paris, Presses Universitaires de France.
- MAGGI, J., MUGNY, G., PÉREZ, J.-A. (1993). Le conflit comme stratégie de communication et d'influence. Dans : J.-A. Pérez, G. Mugny, et al. (Eds.), *Influences sociales : la théorie de l'élaboration du conflit*. Neuchâtel, Paris : Delachaux et Niestlé.
- MARQUIS, J. (1993). Antécédents cognitifs, normatifs et motivationnels des jugements groupaux : propositions pour un modèle de l'effet brebis galeuse. Dans J.-L. Beauvois, R.V. Joule, J.-M. Monteil (Eds.), *Propriétés cognitives et conditions sociales (Vol. 4)*. Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.
- MARTIN, R. (1987). Influence minoritaire et relations entre groupes. Dans : S. Moscovici, G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousselet : Delval.
- MARTIN, R. (1988a). Ingroup and outgroup minorities : differential impact upon public and private responses. *European Journal of Social Psychology*, 18, 39-52.
- MARTIN, R. (1988b). Minority influence and social categorization : a replication. *European Journal and Social Psychology*, 18, 369-373.
- MARTIN, R. (1988c). Minority influence and «trivial» social categorization. *European Journal of Social Psychology*, 18, 465-470.

- MCDONALD, J. (1990). Some situational determinants of hypothesis-testing strategies. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 255-274.
- MONTIEL, J.-M. (1993). Insertions sociales et performances cognitives. *Psychologie française*, 40, 319-329.
- MONTMOLLIN, G. de (1953). Le phénomène de normalisation à l'intérieur d'un groupe social. *Année psychologique*, 53, 539-551.
- MONTMOLLIN, G. de (1958). Les processus d'influence sociale. *Année psychologique*, 58, fasc. 2.
- MONTMOLLIN, G. de (1966). Influence de la réponse d'autrui et marges de vraisemblance. *Psychologie française*, 11, 89-95.
- MONTMOLLIN, G. de (1967). Certitude subjective et influence sociale dans les jugements perceptifs. *Année psychologique*, 67, 477-492.
- *MONTMOLLIN, G. de (1977). *L'influence sociale : phénomènes, facteurs et théories*. Paris : Presses Universitaires de France.
- *MOSCOVICI, S. (1979). *Psychologie des minorités actives*. Paris : Presses Universitaires de France.
- MOSCOVICI, S. (1980). Toward a theory of conversion behaviour. Dans L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 13). New York : Academic Press.
- MOSCOVICI, S. (1985). Innovation and minority influence. Dans : S. Moscovici, G. Mugny, E. Van Avermaet (Eds.), *Perspectives on minority influence*. Cambridge : Cambridge University Press.
- MOSCOVICI, S. (1987). Le déni. Dans : S. Moscovici, G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousselet : Delval.
- MOSCOVICI, S. (1993). Toward a social psychology of science. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 23, 343-374.
- MOSCOVICI, S. (1995). L'influence sociale : deux épistémologies. Dans : G. Mugny, D. Oberlé, J.-L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale (vol. 1)*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- MOSCOVICI, S., LAGE, E. (1976). Studies in social influence III : majority versus minority influence in a group. *European Journal of Social Psychology*, 6, 149-174.
- MOSCOVICI, S., LAGE, E. (1978). Studies in social influence IV : minority influence in a context of original judgments. *European Journal of Social Psychology*, 8, 349-365.
- MOSCOVICI, S., LAGE, E., NAFRECHOUX, M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry*, 32, 365-380.
- MOSCOVICI, S., MUCCIII FAINA, A., MAASS, A. (Eds.). (1994). *Social influence*. Chicago : Nelson-Hall.
- *MOSCOVICI S., MUGNY G. (Eds.). (1987). *Psychologie de la conversion*. Cousselet : Delval.
- MOSCOVICI, S., MUGNY, G., PÉREZ, J.A. (1984-1985). Les effets pervers du déni (par la majorité) des opinions d'une minorité. *Bulletin de psychologie* (vol. 38), 365-380.
- MOSCOVICI, S., MUGNY, G., VAN AVERMAET, E. (Eds.). (1985). *Perspectives on minority influence*. Cambridge : Cambridge University Press. Paris : Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- MOSCOVICI, S., NEMETH, C. (1974). Social influence II : minority influence. Dans : C. Nemeth (Ed.), *Social psychology : classic and contemporary integrations*. Chicago : Rand McNally College Publishing Company.
- MOSCOVICI, S., PERSONNAZ, B. (1980). Studies in social influence V : minority influence and conversion behavior in a perceptual task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 270-282.
- MOSCOVICI, S., PERSONNAZ, B. (1986). Studies on latent influence by the spectrometer method : The impact of psychologization in the case of conversion by a minority or a majority. *European Journal of Social Psychology*, 16, 345-360.
- MOSCOVICI, S., PERSONNAZ, B. (1991). Studies in social influence VI : is Lenin orange or red? *European Journal of Social Psychology*, 21, 101-118.
- MUCCIII FAINA, A. (1987). Mouvement social et conversion. Dans : S. Moscovici, G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousselet : Delval.
- MUGNY, G. (1981). Identification sociale et influence sociale. *Cahiers de psychologie cognitive*, 1, 124-126.
- MUGNY, G. (1982). *The power of minorities*. London : Academic Press.
- MUGNY, G. (1984). Compliance, conversion and the Asch paradigm. *European Journal of Social Psychology*, 14, 353-368.
- MUGNY, G. (Ed.). (1985). *Psychologie sociale du développement cognitif*. Berne : Peter Lang.
- MUGNY, G., BUTERA, F. (1995). Influences majoritaire et minoritaire : vers une intégration. *Psychologie française*, 40, 339-346.
- MUGNY, G., BUTERA, F., PÉREZ, J.A., HUGUET, P. (1993). Les routes de la conversion : influences majoritaires et minoritaires. Dans : J.-L. Beauvois, R.V. Joule, J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales (vol. 4)*. Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.
- MUGNY, G., BUTERA, F., SANCHEZ-MAZAS, M., PÉREZ, J. (1995). Judgments in conflict : the conflict elaboration theory of social influence. Dans : B. Boothe, R. Hirsig, A. Helminger, B. Meier, R. Volkart (Eds.), *Perception, évaluation, interprétation*. Berne : Huber.
- *MUGNY, G., DOISI, W. (1979). Niveaux d'analyse dans l'étude expérimentale des processus d'influence sociale. *Information sur les Sciences Sociales*, 18, 819-876.
- MUGNY, G., DOISI, W. (1983). Le marquage social dans le développement cognitif. *Cahiers de psychologie cognitive*, 3, 89-106.
- MUGNY, G., GACHOUD, J.-P., DOMS, M., PÉREZ, J.A. (1988). Influences majoritaire directe et minoritaire indirecte : une confirmation avec un paradigme de choix esthétiques. *Revue suisse de psychologie*, 47, 13-23.
- MUGNY, G., IBAÑEZ, T., ELEJARRIETA, F., INIGUEZ, L., PÉREZ, J.A. (1986). Conflicto, identificación y poder en la influencia minoritaria. *Revista de Psicología Social*, 1, 39-56.
- MUGNY, G., KAISER, C., PAPASTAMOU, S. (1983). Influence minoritaire, identification et relations entre groupes : étude expérimentale autour d'une votation. *Cahiers de psychologie sociale*, 19, 1-30.

- MUGNY, G., MAGGI, J., LEONI, C., GIANNINAZZI, M., BUTERA, F., PÉREZ, J.-A. (1991). Consensus et stratégies d'influence. *Revue internationale de psychologie sociale*, 3/4, 403-420.
- MUGNY G., MOUNER P., FLAMENT C. (1997). De la pertinence des processus d'influence sociale dans la dynamique des représentations sociales : une étude exploratoire. *Revue internationale de psychologie sociale*, 10, 31-49.
- *MUGNY, G., OBERLÉ, D., BEAUVOIS, J.-L. (Eds.), (1995). *La psychologie sociale*, (vol. 1), *Relations humaines, groupes et influence sociale*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- MUGNY, G., PAPAÏAMOU, S. (1975-1976). A propos du « crédit idiosyncrasique » chez Hollander : conformisme initial ou négociation? *Bulletin de psychologie*, 29, 970-976.
- MUGNY, G., PAPAÏAMOU, S. (1980). When rigidity does not fail: individualization and psychologization as resistances to the diffusion of minority innovations. *European Journal of Social Psychology*, 10, 43-61.
- MUGNY, G., PAPAÏAMOU, S. (1982). Minority influence and psycho-social identity. *European Journal of Social Psychology*, 12, 379 - 394.
- MUGNY, G., PAPAÏAMOU, S. (1982-1983). Rigidité et influence minoritaires : le discours comme régulateur d'appartenance. *Bulletin de psychologie*, 36, 723-734.
- MUGNY, G., PAPAÏAMOU, S. (1984). Les styles de comportement et leur représentation sociale. Dans: S. Moscovici (Ed.), *Psychologie sociale*. Paris: Presses Universitaires de France.
- MUGNY, G., PÉREZ, J.-A. (1985). Influence sociale, conflit et identification: étude expérimentale autour d'une persuasion « manquée » lors d'une votation. *Cahiers de psychologie sociale*, 26, 1-13.
- MUGNY, G., PÉREZ, J.-A. (1989a). L'influence sociale comme processus de changement. *Hermès*, 5-6, 227-236.
- MUGNY, G., PÉREZ, J.-A. (1989b). Psychologisation et déni: indissociation et dissociation de la comparaison et de la validation. Dans: J.-L. Beauvois, R.V. Joule, J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales* (vol. 2). Cousset: Delval.
- *MUGNY, G., PÉREZ, J. A. (1991). *The social psychology of minority influence*. Cambridge: Cambridge University Press (éd. franç., *Le déni et la raison. Psychologie de l'impact social des minorités*). Cousset: Delval, 1986).
- MUGNY, G., PÉREZ, J.-A., KAISER, C., PAPAÏAMOU, S. (1984). Influence minoritaire et relations entre groupes: l'importance du contenu du message et des styles de comportement. *Revue Suisse de Psychologie*, 43, 331-351.
- MUGNY, G., RILLET, D., PAPAÏAMOU, S. (1981). Influence minoritaire et identification sociale dans des contextes d'originalité et de déviance. *Revue Suisse de Psychologie*, 40, 314-332.
- MUGNY, G., SANCHEZ-MAZAS, M., ROUX, P., PÉREZ, J.A. (1991). Independence and interdependence of group judgments: xenophobia and minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 21, 213-223.
- MUGNY G., TAFANI E., BUTERA F., PIGIERE D. (sous presse). Contrainte et dépendance informationnelles: influence sociale sur la représentation du groupe d'amis idéal. *Connexions*.

- NEMETH, C.J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review*, 93, 23-32.
- NEMETH, C.J. (1987). Au-delà de la conversion: formes de pensée et prise de décision. Dans: S. Moscovici, G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval.
- NEMETH, C.J., CHILLES, C. (1988). Modelling courage: the role of dissent in fostering independence. *European Journal of Social Psychology*, 18, 281-286.
- NEMETH, C.J., KWAN, J. (1985). Originality of words associations as a function of majority and minority influence. *Social Psychology Quarterly*, 48, 277-282.
- NEMETH, C.J., KWAN, J. (1987). Minority influence, divergent thinking and detection of correct solutions. *Journal of Applied Social Psychology*, 17, 788-799.
- NEMETH, C.J., MAYSELESS, O., SHERMAN, J., BROWN, Y. (1990). Exposure to dissent and recall of information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 429-437.
- NEMETH, C.J., MOSIER, K., CHILLES, C. (1992). When convergent thought improves performance: Majority versus minority influence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 139-144.
- NEMETH, C.J., WACHTLER, J. (1983). Creative problem solving as a result of majority vs minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 13, 45-55.
- OHJI, M., PERSONNAZ, B. (1990). Inter-cultural innovation experiment (1): the effect of a Japanese minority source upon the process of perceptual conversion among French subjects and the influence of social categorization. *Research in Social Psychology*, 5, 122-128.
- PAICHELIER, G. (1985). *Psychologie des influences sociales*. Paris: Delachaux et Niestlé.
- PAPAÏAMOU, S. (1983). Strategies of minority and majority influences. Dans: W. Doise, S. Moscovici (Eds.), *Current issues in European social psychology* (vol. 1). Cambridge: Cambridge University Press.
- PAPAÏAMOU, S. (1985). Effets de la psychologisation sur l'influence d'un groupe et d'un « leader » minoritaires. *L'Année Psychologique*, 85, 361-381.
- PAPAÏAMOU, S. (1986). Psychologization and processes of minority and majority influence. *European Journal of Social Psychology*, 16, 165-180.
- PAPAÏAMOU, S. (1987). Psychologisation et résistance à la conversion. Dans: S. Moscovici, G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval.
- PAPAÏAMOU, S., MUGNY, G. (1985). Effets de la psychologisation sur l'influence minoritaire dans des contextes d'originalité et de déviance. *Cahiers de psychologie cognitive*, 5, 43-63.
- PAPAÏAMOU, S., MUGNY, G., KAISER, S. (1980). Echec à l'influence minoritaire: la psychologisation. *Recherches de psychologie sociale*, 2, 41-56.
- PAPAÏAMOU, S., MUGNY, G., PÉREZ, J.A. (1991-1992). La valeur stratégique de la psychologisation dans l'influence sociale. *Bulletin de psychologie*, 45, 164-172.
- PÉCHIEUX, M. (1972-73). Sur la conjoncture théorique de la psychologie sociale. *Bulletin de psychologie*, 23, 290-297.

- PÉREZ, J.A., FALOMIR, J.-M., BAGUENA, M.J., MUGNY, G. (1993). El racismo: actitudes manifiestas y latentes. *Revista del Colegio Oficial de Psicólogos*, 56, 45-50.
- PÉREZ, J.-A., FALOMIR, J.-M., MUGNY, G. (1995). Conflict interiorization and attitude change. *European Journal of Social Psychology*, 25, 117-124.
- PÉREZ, J.-A., MOSCOVICI, S., MUGNY, G. (1991). Effets de résistance à une source experte ou minoritaire, et changement d'attitude. *Revue Suisse de Psychologie*, 50, 260-267.
- PÉREZ, J.-A., MUGNY, G. (1985). Categorización e influencia minoritaria. *Anuario de Psicología*, 32, 99-116.
- PÉREZ, J.-A., MUGNY, G. (1986). Induction expérimentale d'une influence minoritaire indirecte. *Cahiers de psychologie sociale*, 32, 15-24.
- PÉREZ, J.-A., MUGNY, G. (1987). Paradoxical effects of categorization in minority influence: when being an outgroup is an advantage. *European Journal of Social Psychology*, 17, 157-169.
- PÉREZ, J.-A., MUGNY, G. (1989). Discrimination et conversion dans l'influence minoritaire. Dans: J.-L. Beauvois, R.V. Joule, J.-M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales* (vol. 2). Cousset: Delval.
- PÉREZ, J.-A., MUGNY, G. (1990). Changement d'attitude, crédibilité et influence minoritaire: interdépendance et indépendance de la comparaison sociale. *Revue suisse de psychologie*, 49, 150-158.
- *PÉREZ, J.-A., MUGNY, G. (1993). *Influences sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*. Neuchâtel, Paris: Delachaux et Niestlé.
- PÉREZ, J.-A., MUGNY, G. (1996). The conflict elaboration theory of social influence. Dans: J. Davis, E. Witte (Eds.), *Understanding group behavior* (vol. 2). *Small group processes and interpersonal relations*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- PÉREZ, J.-A., MUGNY, G., BUTERA, F., KAISER, C., ROUX, P. (1991). Integrazione tra influenza maggioritaria e minoritaria: conversione, consenso e uniformità. *Ricerche di Psicologia*, 4, 75-102.
- PÉREZ, J.-A., MUGNY, G., BUTERA, F., KAISER, C., ROUX, P. (1994). Integrating majority and minority influence: conversion, consensus and uniformity. Dans S. Moscovici, A. Mucchi Faina, A. Maass (Eds.), *Social Influence*. Chicago: Nelson Hall.
- PÉREZ, J.-A., MUGNY, G., LLAVATA, E., FIERRES, R. (1993). Paradoxe de la discrimination et conflit culturel: études sur le racisme. Dans: J.-A. Pérez, G. Mugny (Eds.), *Influences sociales: la théorie de l'élaboration du conflit*. Paris: Delachaux et Niestlé.
- PÉREZ, J.-A., MUGNY, G., MOSCOVICI, S. (1986). Les effets paradoxaux du déni dans l'influence sociale. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 32, 1-14.
- PÉREZ, J.-A., MUGNY, G., NAVARRO, E. (1991). El efecto de la «parálisis» intragrupal: niveles de categorización del yo y niveles de influencia social. *Antropos (Suplemento)*, 27, 121-132.
- PÉREZ, J.-A., MUGNY, G., ROUX, P. (1989). Evitement de la confrontation idéologique: quelques déterminants psychosociaux des stratégies persuasives; *Revue internationale de psychologie sociale* 2, 151-163.

- PÉREZ, J.-A., SANCHEZ-MAZAS, M., MUGNY, G. (1993). Racisme manifeste et racisme latent. *Psychosopie*, 14, 11-13.
- PERRET-CLERMONT, A.-N., NICOLET, M. (1988). *Interagir et connaître*. Cousset: Delval.
- PIERIN, S., SPENCER, C. (1980). The Asch effect: A child of its time? *Bulletin of the British Psychological Society*, 33, 405-406.
- PERSONNAZ, B. (1981). Study on social influence and covertness in perceptual responses. *European Journal of Social Psychology*, 11, 431-438.
- PERSONNAZ, B. (1986). Changements normatifs manifestes et latents dans les phénomènes d'influence minoritaire et de dissimilation. *Bulletin de psychologie*, 39, 177-189.
- PERSONNAZ, B., PERSONNAZ, M. (1987). Un paradigme pour l'étude expérimentale de la conversion. Dans: S. Moscovici, G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval.
- PERSONNAZ, B., PERSONNAZ, M. (1992). Contextes intergroupes et niveaux d'influence. *Bulletin de psychologie*, 45, 173-182.
- PETERSON, R., NEMETI, C.J. (1996). Focus versus flexibility: majority and minority influence can both improve performance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 14-23.
- PETTY, R.E., CACIOPPO, J.T. (1986). *Communication and persuasion*. New York: Springer Verlag.
- PIAGET, J. (1965). *Études sociologiques*. Genève: Droz.
- RICATEAU, P. (1970-71a). Processus d'influence sociale et niveaux d'analyse. *Bulletin de psychologie*, 24, 418-447.
- RICATEAU, P. (1970-71b). Processus de catégorisation d'autrui et les mécanismes d'influence sociale. *Bulletin de psychologie*, 24, 909-919.
- ROCHARD, F. (1991). *La récupération sociopolitique*. Paris: thèse de doctorat.
- ROUX, P. (1995). L'insolite au service des minorités. Dans: G. Mugny, D. Oberlé, J.-L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale* (vol. 1). Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- ROUX, P., PÉREZ, J.-A. (1996). Antiracisme manifeste et racisme symbolique. Dans Wicker, H.-R., Alber, J.-L., Bolzman, C., Fibbi, R., Imhof, K., Wimmer, A. (Eds.), *L'altérité dans la société: migration, étnicité, Etat*. Zurich: Seismo.
- SANCHEZ-MAZAS, M. (1996). Minority influence under value conflict: the case of human rights and xenophobia. *British Journal of Social Psychology*, 35, 169-178.
- SANCHEZ-MAZAS M., MUGNY G., FALOMIR, J.-M. (1997). Minority influence and intergroup relations: Social comparison and validation processes in the context of xenophobia in Switzerland. *Swiss Journal of Psychology*, 56, 182-192.
- SANCHEZ-MAZAS M., MUGNY G., JOVANOVIĆ J. (1996). Conflit normatif et changement des attitudes intergroupes. *Revue internationale de psychologie sociale*, 8, 25-43.

- SANCHEZ-MAZAS, M., PÉREZ, J.-A., NAVARRO, E., MUGNY, G., JOVANOVIC, J. (1993). De la paralysie intragroupe au conflit normatif: études sur l'avortement, la contraception et la xénophobie. Dans J. A. Pérez, G. Mugny. *Influences sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*. Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- SHERIF, M. (1935) A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, n° 187.
- SHERIF, M. (1937). An experimental approach to the study of attitudes. *Sociometry*, 1, 90-98.
- TAJFEL, H. (1972). La catégorisation sociale. Dans S. Moscovici (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale (vol. 1)*. Paris: Larousse.
- TARDE, G. (1890). *Les lois de l'imitation: étude sociologique*. Paris: Alcan.
- TESSER, A., CAMPBELL, J., MICKLER, S. (1983). The role of social pressure, attention to the stimulus, and self-doubt in conformity. *European Journal of Social Psychology*, 13, 3, 217-234.
- TUDDENHAM, R.D. (1961). The influence upon judgment of the apparent discrepancy between self and other. *Journal of Social Psychology*, 53, 69-79.
- TURNER, J.C. (1981). Towards a cognitive redefinition of the social group. *Cahiers de psychologie cognitive*, 1, 93-118.
- TURNER, J.C. (1991). *Social Influence*. Buckingham, UK: Open University Press.
- TURNER, J.-C., HOGG, M.A., OAKES, P.J., REICHER, S.D., WETHERILL, M.S. (1987). *Rediscovering the social group. A self-categorization theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- TVERSKY, A., KAHNEMAN, D. (1974). Judgement under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
- VLAANDER, G.P.J., VAN ROOIJEN, L. (1985). Independence and conformity in Holland: Asch's experiment three decades later. *Gedrag*, 13, 49-55.
- WASON, P.C. (1960). On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task. *The Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 12, 129-140.
- WEGNER, D.M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review*, 101, 1, 34-52.
- WICKLUND, R.A. (1989). The appropriation of ideas. Dans P.B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- WILDER, D.A. (1990). Some determinants of the persuasive power of in-groups and out-groups: organisation of information and attribution of independence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1202-1213.
- WOOD, W., LUNDGREN, S., OUELLETTE, J.A., BUSCEME, M.S., BLACKSTONE, T. (1994). Minority influence: a meta-analytical review of social influence processes. *Psychological Bulletin*, 115, 323-345.
- ZEIGARNIK, B. (1927). Über das Behalten von erledigten und unerledigten Handlungen. *Psychologische Forschung*, 9, 1-85.

CHAPITRE 2

Relations de domination intergroupes

Alain Clémence, Fabio Lorenzi-Cioldi & Jean-Claude Deschamps

ORIGINES DE LA PROBLÉMATIQUE

Pour comprendre les questions que nous avons été amenés à nous poser au démarrage de cet ensemble de recherches qui peu à peu va se sédimentar autour du thème des relations de domination entre groupes, il faut rappeler que, dans le tout début des années 70, on commence à s'intéresser en France aux travaux de Tajfel sur la catégorisation sociale, perspective qui s'ancre dans ce qu'on a appelé l'approche des relations entre groupes. Citons Willem Doise (nous reviendrons sur ses travaux pionniers), alors à l'École des hautes études ou Gérard Lemaire, qui connaît d'une façon admirable l'œuvre de Sherif (voir Lemaire, 1966) et qui, au Laboratoire de psychologie sociale de la Sorbonne, s'intéresse depuis quelques années à la différenciation sociale, à la dissimulation et élabore une théorie de l'originalité sociale, en fait travaille sur les conditions de production de l'innovation. Bien sûr, les relations entre groupes, les stéréotypes, les préjugés et les discriminations entre groupes sont des thèmes qui ont préoccupé les chercheurs en psychologie sociale depuis l'émergence de cette dernière en tant que discipline. Mais, dans un premier temps, ce sont des théories individuelles (basées sur la personnalité, l'apprentissage ou sur un apport de la psychanalyse) qui ont prédominé.

Il a fallu attendre Sherif à la fin des années 40, pour voir émerger ce qui peut être réellement qualifié comme étant une théorisation des relations entre groupes et de leur dynamique et qui ne vise plus simplement l'étude des rapports pouvant exister à l'intérieur d'un groupe ou le poids de facteurs individuels sur l'appréhension de divers espaces collectifs. C'est la théorie des conflits objectifs d'intérêts. Pour cet auteur, les attitudes à l'égard des autres groupes, les images de ces groupes sont les produits des relations entre groupes et non leur cause. L'hostilité, la rivalité (fondée par exemple sur le désir commun aux membres de deux groupes d'obtenir un but unique) sont à la source des stéréotypes entre deux groupes et non l'inverse (qui serait que les stéréotypes sont à la source du conflit et par-là même de l'hostilité). Dans ces conditions, des relations compétitives entre groupes déclenchent des préjugés et des attitudes négatives envers l'autre groupe, ce qui n'est pas le cas lors de relations coopératives. Cependant, pour Sherif, les relations entre l'antagonisme, l'hostilité, le conflit d'une part et les attitudes, les préjugés, les stéréotypes d'autre part ne sont pas univoques. Car si c'est dans l'interaction que naissent préjugés et discriminations, ceux-ci à leur