

Jean-Claude Deschamps  
Juan-Francisco Morales  
Dario Páez  
Stephen Worchel

Pérez, J. A., Mugny, G. (1999). Comment les groupes minoritaires provoquent des changements sociaux. In: J.-C. Deschamps, J.-F. Morales, D. Páez y S. Worchel (Comps.) *L'identité sociale*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble, 1999. (85-98).

## L'identité sociale

### La construction de l'individu dans les relations entre groupes

CATALOGAGE ELECTRE-BIBLIOGRAPHIE  
L'identité sociale : la construction de l'individu dans les relations entre groupes / dir. Jean-Claude Deschamps, Francisco Morales, Dario Paez, Stephen Worchel. – Saint-Martin-d'Hères (Isère) : PUG, 1999. – (Vies sociales)  
ISBN 2-7061-0825-8  
RAMEAU : identité collective  
individu et société  
psychologie sociale : Europe  
DEWEY : 302.1 : Psychologie sociale. Interaction sociale.  
Relations individus/société  
Public concerné : 1<sup>er</sup> et 2<sup>e</sup> cycles. Professionnel, spécialiste

© Presses universitaires de Grenoble  
BP 47 – 38040 Grenoble cedex 9  
tél : 04 76 82 56 51 – fax : 04 76 82 78 35  
e-mail : pug@upmf-grenoble.fr  
ISBN 2 7061 0825 8

Presses universitaires de Grenoble  
1999

Ont contribué à ce volume :

- Juan José Arróspide, *Universidad del País Vasco*  
Sabino Ayestarán, *Universidad del País Vasco*  
Daniel Bar-Tal, *School of Education, Tel-Aviv University*  
Anne-Claude Dafflon, *Université de Genève*  
Jean-Claude Deschamps, *Université de Lausanne*  
Thierry Devos, *Université de Lausanne*  
Willem Doise, *Université de Genève*  
Stephen M. Drigotas, *Southern Methodist University, Dallas*  
S. Alexander Haslam, *Australian National University, Canberra*  
Chester Insko, *University of North Carolina, Chapel Hill*  
Patricia Insuza, *Universidad del País Vasco*  
Maria Jarymowicz, *University of Warsaw*  
Mercedes López, *UNED, Madrid*  
Fabio Lorenzi-Cioldi, *Université de Genève*  
Cristina Martínez-Taboada, *Universidad del País Vasco*  
Maritza Montero, *Central University of Venezuela*  
J. Francisco Morales, *UNED, Madrid*  
Miguel Moya, *Universidad de Granada*  
Gabriel Mugny, *Université de Genève*  
Penelope Oakes, *Australian National University, Canberra*  
Dario Páez, *Universidad del País Vasco*  
Juan Antonio Pérez, *Universidad de Valencia*  
José Miguel Salazar, *Central University of Venezuela*  
John Schopler, *University of North Carolina, Chapel Hill*  
Carmencita Serino, *Università di Bari*  
John C. Turner, *Australian National University, Canberra*  
Laura Vega, *UNED, Madrid*  
Stephen Worchel, *University of Southern Maine*

## Avant-propos

En psychologie sociale, c'est dans le début des années 70 et – faut-il le rappeler – grâce à Henri Tajfel, que la problématique de l'identité devint intimement liée à celle de la catégorisation sociale et donna naissance à ce qu'on a appelé la *théorie de l'identité sociale*. Non que l'on ne se soit pas préoccupé auparavant d'identité : l'idée d'identité apparaît dans les premiers textes antiques (le fameux « connais-toi toi-même » de Delphes), se retrouve dans les discours aussi bien quotidiens que savants, relève de nombreuses disciplines scientifiques. Elle est présente dans les réflexions qui accompagnent l'émergence de la psychologie sociale comme discipline scientifique (voir James, 1890; Mead, 1934). De la même façon, la catégorisation en tant que processus plonge ses racines dans le cognitivisme, les études sur la perception et ce qu'on a appelé le *New look* dans la perception (voir, par exemple, Bruner, 1958). Mais aussi dans la problématique des recherches sur les relations et les conflits entre groupes qui de Sumner en passant par Sherif a constamment nourri une tradition de recherche en psychologie sociale.

Mais ce n'est qu'à cette époque que ces deux traditions de recherche ont été clairement articulées dans une psychologie sociale européenne naissante qui tente de métisser une perspective cognitive (ou de la cognition sociale, terme qui n'est

## CHAPITRE 5

### Comment des groupes minoritaires provoquent des changements sociaux

Une dimension pertinente dans les études de l'influence sociale revient à prendre en compte si la cible d'influence se perçoit comme faisant partie ou non de la même catégorie sociale que la source d'influence. L'hypothèse la plus fréquente est que les effets de la catégorisation (que ce soit au niveau cognitif – accentuation des similitudes intragroupes et accentuation des différences entre groupes –, ou à un niveau plus motivationnel – favoritisme intragroupe et/ou discrimination du hors-groupe) devraient faciliter l'influence d'une source intragroupe et diminuer celle d'une source hors-groupe. Cependant, il apparaît difficile de tirer une conclusion générale dans la mesure où les résultats obtenus dans les études qui ont varié le degré d'identité entre la source et la cible vont dans toutes les directions, et ce d'autant plus que l'on distingue les influences « manifestes » et « latentes » (Moscovici, 1980; voir *infra* la théorie de la dissociation). On est obligé de reconnaître qu'il n'y a pas d'effet systématiquement associé à la catégorisation en tant que telle, ni de lien

univoque entre la catégorisation et le type d'influence. L'hypothèse d'un biais intragroupe dans l'influence doit donc être considérée comme insuffisante, les variables modulant les effets de la catégorisation donnant l'impression d'être aussi nombreuses que les paradigmes. Peut-être cette disparité de manipulations répond-elle à la croyance que la «simple catégorisation» (Tajfel *et al.*, 1971) serait suffisante pour produire les effets intergroupes et, par analogie, des différences dans l'influence sociale. L'objectif de ce chapitre sera alors de présenter les principales conceptualisations des liens entre catégorisation et influence. Ceci nous amène à aborder les explications les plus élaborées à ce jour dans ce champ, explications dont on verra dans quelle mesure elles peuvent rendre compte d'une telle diversité.

### **L'indépendance et l'hétérogénéité de la source**

Une explication en termes d'indépendance et d'hétérogénéité de la source d'influence a été avancée par Wilder (1977; 1978; 1990; voir aussi Harkins et Petty, 1981; 1983; 1987) pour rendre compte du conformisme dans des groupes restreints, et plus récemment pour expliquer pourquoi on peut s'attendre à ce qu'un intragroupe obtienne plus d'influence qu'un hors-groupe. L'idée est que les individus qui composent un groupe obtiennent davantage d'influence s'ils sont perçus comme autant d'entités indépendantes que s'ils sont perçus comme une entité groupale. Les raisons incriminées sont, d'une part, que l'information proposée par un groupe est traitée avec moins de soin (par exemple de manière moins personnalisée et moins spécifique), et, d'autre part, que les individus perçus en tant que membres d'un groupe sont considérés comme moins crédibles du fait qu'on leur attribue moins d'indépendance. Récemment, Wilder (1990) a utilisé cette argumentation pour prédire qu'un intragroupe obtient plus d'influence qu'un hors-groupe. Son raisonnement est que la cible part du présupposé d'une plus grande homogénéité entre les membres du hors-groupe qu'entre ceux de son

propre groupe. Elle établirait des distinctions plus fines dans celui-ci, ce qui l'amènerait à percevoir les membres de son propre groupe comme plus indépendants les uns des autres. Le même auteur insiste sur le fait que l'explication de la supériorité de l'intragroupe n'est pas motivationnelle (ne faisant pas appel à une motivation au favoritisme de l'intragroupe ou à la discrimination du hors-groupe) mais cognitive, basée sur la perception de l'homogénéité ou de l'hétérogénéité des membres de la source. Une série de quatre études illustre ce modèle (Wilder, 1990), auxquelles s'ajoutent deux études de Mackie *et al.* (1990), qui montrent que le message attribué à un intragroupe est traité de manière plus attentive que s'il est attribué à un autre groupe.

Un problème posé par cette perspective est de considérer comme un intragroupe ce qui n'est peut-être rien d'autre qu'un agrégat de personnes. On comparerait en réalité un agrégat d'individus avec un hors-groupe, et non pas un intragroupe avec un hors-groupe. Elle ne tient pas compte, en effet, des énoncés récents de la théorie de l'autocatégorisation (Turner *et al.*, 1987) selon laquelle il s'agit de distinguer trois niveaux : un niveau supraordonné où l'individu se perçoit comme identique au reste des êtres humains; un niveau intermédiaire où l'identité sociale de l'individu est définie par l'affirmation de différences entre groupes ou catégories d'appartenance et de non-appartenance; finalement, un niveau subordonné, qui définit l'identité personnelle comme renvoyant à un être unique et différent de tous les autres, y compris les membres de son propre groupe (voir chapitre 6). Dans cette acception, la perception «personnalisée» n'est pas synonyme de catégorisation intragroupe. À admettre ce raisonnement, il ressort que, plutôt qu'expliquer la différence entre intragroupe et hors-groupe, le modèle de Wilder serait en fait plus adéquat pour rendre compte de ce qu'une source personnalisée (qu'elle appartienne à l'intragroupe ou au hors-groupe) obtient davantage d'influence qu'une source perçue de manière «dépersonnalisée» ou homogène.

Nous insisterons sur l'importance que peuvent recouvrir ces distinctions, en nous basant sur une étude (Pérez *et al.*,

1991) où les sujets devaient réagir à un message soit en termes personnels (niveau subordonné d'autocategorisation), soit en termes « sociaux » (c'est-à-dire au niveau intermédiaire) selon deux modalités : réagir comme le ferait un de leurs groupes d'appartenance (les jeunes, en l'occurrence), ou comme le ferait un hors-groupe (les adultes). Les résultats montrent que l'influence directe est plus importante lorsque le message est traité en termes personnels ou intragroupes. Ce résultat est cohérent avec les prédictions du modèle de Wilder. Cependant, au niveau indirect, alors que l'influence de la condition personnalisée se maintient, celle de la condition intragroupe disparaît, ce qui montre bien l'intérêt que l'on peut avoir à ne pas confondre le niveau personnalisé avec le niveau intragroupe. On observe par ailleurs une influence indirecte dans la condition de réception du message en termes d'intergroupes. L'ensemble de ces résultats est interprétable avec la notion de paralysie intragroupe : dans des conditions données, le sujet se conforme aux positions prototypiques de l'intragroupe, ce qui paralyse l'examen d'autres positions d'un point de vue personnel ou d'un autre point de vue qui ne soit pas celui de l'intragroupe. Dans ce cas de figure l'intragroupe introduit une résistance au changement et à l'innovation. Dans une série d'études, Sánchez-Mazas *et al.* (1993) ont confirmé que lorsqu'on amène le sujet à percevoir qu'il est identique à son propre groupe au niveau des attitudes, on paralyse le changement de ses attitudes.

### L'influence selon la théorie de l'autocategorisation

La théorie de l'autocategorisation aborde l'influence comme un phénomène intragroupe (Turner, 1991). Les facteurs fondamentaux sont le niveau d'autocategorisation et la façon dont les individus semblent opérer pour déterminer la validité subjective de leurs opinions et comportements. En premier lieu, l'individu partirait de l'attente que ses jugements et comportements dans une tâche donnée vont coïncider avec ceux des autres membres qu'il perçoit similaires à lui-même

et qu'il considère comme constituant un groupe de comparaison adéquat dans cette situation. L'individu serait confiant que ses jugements sont valides pour autant qu'il puisse observer que d'autres personnes similaires opinent ou se comportent comme lui dans cette situation.

L'incertitude et la perte de confiance dans ses jugements et comportements surgissent quand l'individu se trouve en désaccord avec des membres que, en dépit du désaccord, il perçoit comme similaires à lui, c'est-à-dire comme un intragroupe. Etant donné que ce désaccord ne peut être attribué à des différences entre l'individu et le groupe, il est prédit un changement des jugements ou comportements en direction de ceux du groupe ou de ceux qui représentent le mieux le consensus intragroupe : les prototypes.

Une telle attente n'existerait pas lorsque les autres sont perçus comme différents, en l'occurrence comme un hors-groupe. Le désaccord peut alors être imputé à l'appartenance à des groupes différents selon le principe de la différenciation catégorielle (Doise, 1976). Le désaccord avec le hors-groupe produirait donc peu d'incertitude, et il n'y a pas à attendre que l'individu change ses comportements ou ses jugements.

Dans l'application de sa théorie à l'influence minoritaire, Turner (1991) soutient aussi que pour qu'une minorité exerce une influence, elle doit se présenter ou être perçue comme formant partie de l'intragroupe (et non pas d'un hors-groupe), c'est-à-dire comme un sous-groupe qui défend dans l'intragroupe une position pro-normative. Il prédit une diminution de l'influence directe si le désaccord que la minorité introduit dans le groupe se polarise au point de se convertir en un conflit intergroupe (et non pas simplement intragroupe).

Cette théorie tente également de rendre compte des différences entre influence directe et influence indirecte en termes de niveaux d'autocategorisation qui interviennent à différents moments. D'abord, une minorité catégorisée comme hors-groupe verra son influence directe et indirecte réduite. Pour que les minorités produisent une influence directe, elles doivent être perçues comme appartenant à l'intragroupe. Par ailleurs, si une minorité produit un effet de conversion

## La théorie de la dissociation

Le souci d'articuler les niveaux d'influence a été pris en considération par la théorie de la dissociation. Dans un but de clarification, elle distingue globalement deux niveaux d'influence: l'influence manifeste qui recouvre l'influence publique, immédiate et directe et l'influence latente, qui engloberait l'influence au niveau privé, différé et indirect. Elle se propose d'articuler les processus rendant compte de l'influence manifeste (que le sujet peut contrôler) et les processus sous-tendant l'influence latente (moins contrôlables consciemment par le sujet).

### *Influence manifeste et identité sociale positive*

L'influence manifeste est fonction de la dépendance normative et informationnelle (Deutsch et Gerard, 1955). L'importance de la dépendance normative relève de la motivation de l'individu d'acquiescer, de donner ou de préserver un concept ou une image de soi positive. L'influence manifeste étant fonction de la protection d'une identité sociale positive, on est influencé à ce niveau par les sources susceptibles d'exercer la plus forte pression normative, ou dans les situations dans lesquelles la modification du jugement permet d'éviter les coûts ou de gagner plus que le fait de maintenir son indépendance. L'influence manifeste renvoie aussi à l'incertitude que le sujet peut ressentir, de sorte que plus la source est capable d'engendrer l'incertitude chez le sujet (en raison de sa crédibilité, de son identité intragroupe ou de son statut majoritaire), plus son influence sera importante.

### *Influence latente et constructivisme social*

Par influence latente, nous ne désignons pas simplement l'influence privée, mais bien toute influence reflétant une activité de constructivisme. Elle concerne les cas où, par exemple, le sujet change sur des dimensions qui ne sont pas mentionnées par la source, mais qui sont inférables par le tru-

(influence indirecte), ce serait parce que la comparaison s'effectue dans un contexte plus large où la minorité est perçue comme partie intégrante de l'intragroupe, et que, à ce niveau de catégorisation supérieur, sa norme alternative est congruente avec les normes et valeurs de l'intragroupe.

Cette théorie offre l'une des explications les plus complètes de la raison pour laquelle un hors-groupe peut obtenir moins d'influence qu'un intragroupe. Cependant, un premier problème est que la théorie tend à prédire une influence directe et indirecte d'une majorité intragroupe, et ne rend pas compte de l'effet de paralysie latente que l'on peut observer précisément du fait de la conformité manifeste (Sanchez-Mazas *et al.*, 1993). Un autre problème est qu'elle n'envisage pas les cas où une minorité intragroupe produit moins d'influence directe qu'une minorité hors-groupe, ou qu'une minorité qui n'est pas explicitement catégorisée comme intragroupe. D'autre part, l'explication qu'elle offre de la conversion ne parvient pas à être totalement convaincante. En particulier, dans plusieurs études, il a été observé que dans une même situation une même source ne produit pas d'influence directe, mais une influence indirecte. Comment admettre que dans cette situation la source d'influence soit perçue simultanément à deux niveaux de catégorisation, et que, par exemple, face à un item de la dimension directe, les sujets ressentent la source comme un hors-groupe, et face à un item de la dimension indirecte, la même source soit perçue comme intragroupe? On voit également mal comment il est possible qu'à un niveau public la source d'influence soit catégorisée comme hors-groupe alors qu'à un niveau privé elle le serait comme un intragroupe, ou que dans un contexte public prime un contexte intergroupe, alors qu'en privé primerait un contexte intragroupe supraordonné. On ne peut certes pas exclure qu'il en aille ainsi, mais aucune étude n'étaye cette dynamique.

chement d'une activité mentale donnée. Celle-ci concerne l'attention que la cible d'influence prête à ce que dit la source (à son message, à son jugement, à son attitude, etc.), le déploiement d'une forme de pensée innovatrice qui lui permette d'associer ou de découvrir de nouvelles fonctions et ramifications à partir de cette information, l'établissement de nouvelles connexions entre le contenu donné et d'autres contenus, ainsi que l'élaboration d'une nouvelle représentation de la question. Certains auteurs ont désigné ce type d'activités sous le terme de processus de validation (Butera *et al.*, 1990-1991; Moscovici, 1980), d'autres sous celui de pensée divergente (Nemeth, 1986). Huguet *et al.* (1991-1992) utilisent aussi le concept de décentration. Dans le cadre de paradigmes traitant des attitudes et des opinions, ces activités ont été désignées comme inférence du principe organisateur d'une position (Pérez et Mugny, 1986). Dans tous les cas cependant, ces désignations recouvrent une même hypothèse de base : l'activité mentale requise pour qu'ait lieu la modalité d'influence latente a sa source dans l'interaction sociale, et se réalise à l'occasion de certains types de relations sociales, et pas dans d'autres.

#### *Postulats de la théorie de la dissocation*

Dans la mesure où l'influence manifeste est directement observable par autrui ou, en dernière instance, consciente pour le sujet lui-même, être influencé par une source ou une autre met en jeu l'identité de l'individu, et la théorie de la dissocation admet que l'identification est plus probable face à une source intragroupe. Cette hypothèse signifie qu'un message proposé par un intragroupe a une plus grande probabilité d'être accepté – voire même sans qu'il soit lu ou traité –, qu'un message émanant d'un hors-groupe.

Cette attitude plus positive à l'égard de ce qui provient d'un intragroupe peut donner lieu, notamment lorsque le sujet est particulièrement impliqué ou motivé, à une meilleure attention accordée au message attribué à un intragroupe, et donc à un traitement plus élaboré de celui-ci par rapport à

celui qui émanerait d'un hors-groupe. Face à un intragroupe, l'identification étant plus intense, le message pourrait ainsi être accepté avec une attitude moins défensive, et le sujet pourrait se sentir plus motivé pour y prêter attention. À certaines conditions, on peut donc prédire de l'influence directe mais aussi indirecte. Ceci n'interviendrait cependant que lorsque la situation n'induit pas une paralysie, et que l'identification avec l'intragroupe est positivement évaluée et ne pose pas de conflit d'identification.

Pour que l'intragroupe obtienne aussi une influence indirecte, un premier facteur doit en effet intervenir : que le sujet perçoive une divergence entre sa position et celle de son groupe. Le risque pour un intragroupe est en effet que si l'individu se perçoit en accord avec sa position, et qu'il est donc conforme au principe d'homogénéité attitudinale qu'il attend à son égard, il peut développer une paralysie sociocognitive dont la conséquence est une inhibition de l'activité nécessaire à l'émergence d'une influence indirecte. La proximité attitudinale que l'individu établit souvent par sa conformité manifeste à l'intragroupe peut donc limiter de ce fait même son impact à un patron d'influences proche de la complaisance (influence manifeste positive, influence latente nulle), comme on l'a observé dans plusieurs études (Pérez *et al.*, 1991; Sanchez-Mazas *et al.*, 1993). Une manière de motiver le sujet au traitement du message de l'intragroupe est donc de l'amener à percevoir un conflit normatif entre ses positions et celles de son groupe, ce qui ne découle pas de la simple autocatégorisation, mais bien du conflit intragroupe.

Une autre difficulté pour l'intragroupe apparaît en cas de conflit d'identification, où l'individu sent qu'il fait partie d'un groupe connoté de manière peu positive ou franchement négative, ou qu'il risque d'y être identifié (voir Mugny *et al.*, 1983; Mugny et Pérez, 1986). Dans ces cas, l'identité ou la similitude avec cet intragroupe menace le maintien ou la construction d'une identité sociale et personnelle positive. L'individu se laissera-t-il influencer publiquement et de manière manifeste par un groupe socialement discrédité qui

lui pose un tel conflit d'identification ? En fait, il n'importe pas seulement de répondre que, selon toute vraisemblance, il ne se laissera pas influencer, mais aussi de prévoir ce qui, dans une telle situation, se passera à un niveau latent. Un postulat de base de la théorie de la dissociation est que plus l'activité sociocognitive et l'attention sont occupées à créer une désidentification ou une différenciation sociale avec une source d'influence, moins elles porteront sur le message d'influence. Dans l'éventualité où l'individu parviendrait à accorder une certaine attention au message et à l'analyser, cela se réaliserait avec la motivation de construire une différenciation, de sorte qu'un traitement négatif du message tendrait à prédominer.

Imaginons en effet une situation dans laquelle la cible d'influence ne veut pas être identifiée avec la source d'influence, et que dans un cas il s'agit d'une source intragroupe, dans un autre d'une source hors-groupe. En ce qui concerne les situations où la source d'influence est perçue comme un intragroupe auquel la cible d'influence ne veut pas se voir identifiée (par exemple s'il s'agit d'une minorité discréditée), on dispose de données suggérant qu'effectivement le favoritisme intragroupe ne serait pas la stratégie dominante. Les études de Marques (1990), relatives à ce qu'il qualifie d'effet «brebis galeuse» constituent une illustration directe de la manière dont un intragroupe connoté négativement peut être plus discriminé qu'un hors-groupe également négativement connoté. La raison en est que plus l'identification est intense (par exemple en raison de la forte identité ou similarité de l'individu et du groupe), plus effort et activité seront nécessaires pour, le cas échéant, essayer de se désidentifier. C'est la raison pour laquelle l'influence de l'intragroupe sera alors nulle aussi bien au niveau latent que manifeste.

Il peut donc se révéler plus positif pour l'identité sociale de discriminer un intragroupe qu'un hors-groupe, ou de favoriser le hors-groupe au détriment de l'intragroupe. En effet, une source hors-groupe peut paradoxalement trouver un net avantage, notamment au niveau latent, sur une source intragroupe. Étant donné que les liens d'identification sont moins

étroits avec un hors-groupe, il paraît raisonnable de prédire que la désidentification avec elle exigera moins d'activité et d'effort, puisque, dans ce cas, une différenciation est donnée, toute faite : celle qui se fonde sur des appartenances distinctes. L'activité mentale génératrice des effets latents n'a plus alors à se confondre avec l'activité de différenciation, les deux étant dissociées d'emblée.

Une hypothèse importante de la dissociation est donc que, même dans des situations de fort conflit, il est plus probable que ce soit une source catégorisée comme hors-groupe qui produise la dissociation, ce dans la mesure où la différenciation sociale est assurée par l'existence d'une catégorisation préalable, ou que les différences soient si grandes que s'approche des réponses de la source n'implique pas le risque d'une «confusion catégorielle» (Lemaine *et al.*, 1971-1972). Cette dynamique intervient aussi lorsque l'espace de comparaison du sujet avec la source est multidimensionnel, de sorte qu'il n'y a pas une interdépendance négative entre la source et la cible d'influence (Pérez et Mugny, 1990). Mais ceci n'implique pas qu'une source hors-groupe obtienne de l'influence directe. En réalité, au niveau direct, c'est le processus de catégorisation qui agirait, tout naturellement en quelque sorte. Cependant, dans la mesure où cette différenciation sociale est dissociée de la réception du message, les effets de conversion aux positions hors-groupe peuvent apparaître. Si pour une raison ou une autre le sujet ne parvient pas à dissocier la réception du message de la construction de cette différenciation, le hors-groupe ne produira pas non plus d'influence indirecte significative.

### Dynamiques de la conversion et nature des tâches

Admettons que la situation d'influence assure psychologiquement une dissociation du rapport avec la source et du traitement du message. Une question reste en suspens, à savoir ce qui peut motiver, en particulier face à un hors-groupe, à traiter le contenu du message.



Une première possibilité est que des attentes épistémiques interviennent, spécifiques au type de tâche par rapport auquel le hors-groupe introduit son jugement divergent. Par exemple, dans les tâches objectives non ambiguës (de type Asch, 1956), face auxquelles les attentes sont à un seul jugement, d'où qu'il provienne, le mécanisme de l'influence d'un hors-groupe repose généralement sur la motivation du sujet à rétablir l'unicité des jugements. Dans une telle situation, étant donné l'impossibilité de faire changer la source, c'est le sujet qui finit par changer, en le faisant toutefois au niveau latent, pour combiner à la fois la différenciation sociale et les croyances épistémologiques quant à la nécessité du consensus.

Lorsqu'il s'agit de tâches d'aptitudes (par exemple estimer des distances), dans lesquelles le sujet présuppose qu'il existe une réponse objectivement correcte, mais, ignorant laquelle, se sent incertain, le hors-groupe peut obtenir une influence par l'effet de la triangulation déjà évoqué : les jugements du hors-groupe peuvent être perçus comme valides en raison de leur origine sociale indépendante (Goethals, 1972).

Pour ce qui est des tâches d'opinion, la différenciation avec le hors-groupe sur le plan des attitudes constitue même une exigence épistémologique (Pérez, Mugny *et al.*, 1993) qui rend compte de la discrimination manifeste. Les effets indirects d'un hors-groupe (en particulier quand il s'agit d'une minorité) découlent de ce que la dissociation permet une centration sur les contenus et engage un débat d'idées (Billig, 1991). L'examen de l'argumentation adverse, même si c'est pour lui résister, implique notamment que l'on s'expose davantage à l'information d'autrui et qu'apparaissent ainsi les effets positifs de la simple exposition (Zajonc, 1968). Peut alors s'engager, comme dans le cas du déni (Pérez *et al.*, 1986), un processus de cryptomnésie sociale par lequel on intériorise paradoxalement des idées dont la dissociation permet qu'on en oublie l'origine sociale (Pérez et Mugny, 1989).

Il peut aussi arriver que certaines minorités sociales (par exemple les Noirs) constituent des hors-groupes protégés par le *Zeitgeist*, de sorte que leur discrimination est censurée

socialement, du moins par une portion significative de la société. Dans ce cas, il peut se produire un double effet. D'une part, au niveau manifeste, ils peuvent obtenir une plus large influence (par désirabilité sociale), qui cependant ne se généralise pas au niveau latent, en un effet proche de la paralyse sociocognitive. Paradoxalement, c'est lorsque le sujet discrimine ces minorités qu'il éprouve un conflit dont la résolution peut provoquer un changement des attitudes latentes (Pérez *et al.*, 1993). L'émission d'actes racistes, xénophobes ou sexistes peut donc entrer en conflit avec des normes et valeurs de justice et d'égalité sociale acceptées en général par les sujets. Le remords de cette discrimination jouerait ainsi comme mécanisme de changement des attitudes latentes.

De toute évidence, les dynamiques intergroupes, du moins pour ce qui est de l'influence sociale, ne répondent pas aux seuls effets habituellement reconnus de la catégorisation sociale (accentuation des similarités intragroupes et des différences intergroupes). Elles relèvent aussi de stratégies pour construire ou maintenir une identité sociale positive, et peuvent tout aussi probablement défavoriser l'intragroupe, ou favoriser le hors-groupe, en particulier selon que le contexte social menace ou non l'identité sociale et personnelle des cibles dans leur relation aux entités saillantes dans le champ catégoriel.

Les deux facteurs fondamentaux pour comprendre l'influence sociale dans un contexte intergroupe sont certes la dynamique de l'identification ou de la différenciation, mais aussi le conflit que crée la divergence maintenue par une source d'influence. En effet, pas plus la simple catégorisation de la source comme intragroupe que l'identification ne suffisent à assurer une influence, que ce soit au niveau manifeste ou latent. C'est en effet la divergence et le conflit qui les dynamisent, dans un sens ou dans un autre, et lui seul paraît expliquer les processus de constructivisme latent.

Dans tous les cas, la divergence crée un conflit en raison des présupposés épistémologiques de la tâche, en particulier des attentes de consensus ou de dissension. La catégorisation

ne joue donc pas seule un rôle actif, les processus d'influence ayant une autonomie propre par les conflits relationnels mais aussi sociocognitifs qu'ils introduisent. De ce point de vue, la théorie de la dissociation apparaît un outil qui devrait permettre, plus que des modèles proposant une vision univoque des effets intergroupes, de mettre de l'ordre dans les multiples dynamiques qui peuvent découler de l'interaction entre catégorisation et influence sociale.

*Juan Antonio Pérez et Gabriel Mugny*