



Chapitre de livre

2004

Open Access

This version of the publication is provided by the author(s) and made available in accordance with the copyright holder(s).

---

## Correspondance entre style d'influence et significations des positions initiales de la cible : le cas des sources expertes

---

Quiamzade, Alain; Mugny, Gabriel; Falomir Pichastor, Juan Manuel; Invernizzi, Federica; Buchs, Céline; Dragulescu, Agatta

### How to cite

QUIAMZADE, Alain et al. Correspondance entre style d'influence et significations des positions initiales de la cible : le cas des sources expertes. In: Perspectives cognitives et conduites sociales (Vol. 9). Beauvois, J.-L., Joule, R.-V. & Monteil, J.-M. (Ed.). Rennes : Presses Universitaires de Rennes, 2004. p. 341–363.

This publication URL: <https://archive-ouverte.unige.ch/unige:15848>

Quiamzade, A., Mugny, G., Falomir, J. M., Invernizzi, F., Buchs, C., & Dragulescu, A. (2004). Correspondance entre style d'influence et significations des positions initiales de la cible : le cas des sources expertes. In J.L. Beauvois, R.V. Joule, & J.M. Monteil (Eds.). *Perspectives cognitives et conduites sociales* (Vol. 9). (pages 341-363). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.

Alain Quiamzade

Gabriel Mugny

Juan Manuel Falomir-Pichastor

Federica Invernizzi

Celine Buchs

Agatta Dragulescu

## **Correspondance entre style d'influence et significations des positions initiales de la cible : le cas des sources expertes**

### I) Introduction

#### 1) Etat des lieux : tout est possible, et son contraire

Le degré d'expertise de la source et l'influence qu'il génère a suscité un intérêt évident depuis les travaux de Hovland, Janis et Kelley (1953). En fait, l'étude de cette ressource psychosociale s'est affinée parallèlement au développement de deux grands champs d'investigation, à savoir le courant du traitement de l'information et celui de l'influence sociale. Dans la perspective du traitement d'une information persuasive (cf. Eagly et Chaiken, 1993), les sources expertes ont été fréquemment associées à un traitement périphérique plutôt que central (cf. Petty et Cacioppo, 1986). La cible utiliserait l'heuristique selon laquelle une source experte présente une forte probabilité d'être correcte (Axson, Yates et Chaiken, 1987), évitant ainsi de recourir à un examen et à une élaboration systématique du contenu de ses messages (cf. Chaiken, Liberman et Eagly, 1989). Ainsi, l'influence des sources expertes se révèle particulièrement élevée lorsque la cible se trouve dans un contexte à même de favoriser ou de justifier l'utilisation d'heuristiques liées à l'expertise, lui évitant un traitement cognitif trop lourd et peu économique (cf. Fiske et Taylor, 1991). C'est notamment le cas lorsque le contenu est peu pertinent pour la cible (Wood et Kallgren, 1988), ou lorsque le niveau de distraction est élevé (Kiesler et Mathog, 1968). Cependant, l'étude de l'impact persuasif de sources expertes se complique du fait que ces sources peuvent générer, sous certaines conditions, un traitement systématique, voire générer conjointement les deux types de traitements systématique et heuristique (Chaiken et Maheswaran, 1994). Dans la même veine, l'expertise, parmi d'autres caractéristiques, s'est vue reconnaître la propriété d'induire un traitement non plus simplement périphérique, mais également central, quand ce n'est pas les deux en même temps.

L'autre perspective, celle de l'influence sociale (cf. Butera et Pérez, 1995), a aussi été le théâtre d'une évolution. Il a été considéré dans un

premier temps que les sources expertes obtiennent de l'influence essentiellement parce qu'un haut degré d'expertise constitue une forme de pouvoir que la source exerce sur la cible (French et Raven, 1959), ou contribue à maintenir la cible dans une dépendance vis-à-vis de la source (Deutsch et Gerard, 1955). Dans un deuxième temps, la distinction théorique entre deux niveaux d'influence, l'un manifeste et l'autre latent (cf. Flament, 1958), et l'introduction d'une approche épistémologique interactionniste (Moscovici, 1979), ont modifié la conception que l'on pouvait avoir de l'influence des sources expertes ou compétentes. L'impact de telles sources, comme de toutes les sources disposant de pouvoir, s'est vu confiné au niveau manifeste, considéré comme superficiel, sans réelle intégration du message de la source ou des principes organisateurs qui fondent la réponse de la source (Moscovici, 1980). Le niveau latent de l'influence apparaît au contraire comme l'apanage des seules sources sans ressources psychosociales, comme le sont les minorités (cf. Moscovici, 1980 ; Moscovici et Mugny, 1987). Le paradoxe de l'expertise serait dès lors que la compétence d'une source ne lui assurerait au mieux qu'une influence manifeste (cf. Maggi, Butera et Mugny, 1996).

Cependant, là aussi, la donne s'est complexifiée. En effet, restreindre l'influence des sources compétentes à un niveau manifeste, et donc à une influence superficielle, ne permet pas de rendre compte de bon nombre de phénomènes qui relèvent pourtant de l'influence, comme l'apprentissage scolaire ou le progrès scientifique, qui passent par l'intégration et/ou l'appropriation de contenus dispensés par des sources aux compétences élevées (cf. Quiamzade, Falomir, Mugny et Butera, 1999). Il a alors été avancé que l'absence d'influence profonde d'une source experte peut découler d'un désinvestissement cognitif lié au manque d'implication

personnelle (Mugny, Quiamzade, Pigière, Dragulescu et Buchs, 2002), et, du point de vue que nous retiendrons ici, au fait que celle-ci introduit une menace pour l'identité de la cible dans la comparaison avec la source (cf. Tafani, Mugny et Bellon, 1999). Effectivement, les sources compétentes peuvent obtenir une influence latente lorsque la menace pour le soi est réduite, qu'il s'agisse d'une influence latente sans influence manifeste (Quiamzade, Tomei et Butera, 2000), ou des deux conjointement (Mugny, Tafani, Falomir et Layat, 2000).

Ainsi, tant dans le champ des théories du traitement de l'information que dans celui de l'influence sociale, il ressort des nombreuses recherches sur l'influence des sources expertes ou compétentes qu'à peu de choses près tout, et son contraire, est possible (cf. Chen et Chaiken, 1999 ; Falomir, Mugny et Pérez, 2000 ; Mugny, Quiamzade et Tafani, 2001; Petty et Wegener, 1999). Et pour cause : une source n'obtient que rarement de l'influence sur la base de sa seule compétence, et le plus souvent d'autres facteurs interviennent en interaction avec celle-ci (cf. McGuire, 1985). La réponse apportée à ce problème a consisté jusqu'à présent à énumérer les caractéristiques des sources et des cibles qui peuvent permettre de rendre compte de l'influence (cf. Petty et Wegener, 1998). La difficulté réside dans le fait que l'ajout d'un facteur pertinent dans l'analyse renverse ou modifie l'influence qu'obtient une source experte ou compétente. Il est donc devenu difficile de prédire le type d'influence qu'engendre une source en faisant uniquement référence à son degré d'expertise ou de compétence. Dans cette perspective, il est hasardeux de se risquer à quelque prédiction sans connaître l'ensemble des caractéristiques pertinentes et les effets de leurs croisements.

## 2) L'hypothèse de correspondance

Pour sortir de cette impasse, il convient de déceler la ou les dimensions sous-jacentes pertinentes qui peuvent organiser un ensemble de facteurs. De ce point de vue, nous ambitionnons de théoriser la question non pas en termes des caractéristiques de la source ou des caractéristiques individuelles de la cible antérieures au rapport d'influence sociale (cf. Allen, 1965 ; Crutchfield, 1955), mais en termes des significations que ces caractéristiques prennent dans un contexte d'influence donné, selon la nature de la tâche et de l'ensemble des éléments pertinents dans les rapports sociaux.

De ce point de vue, au moins quatre dimensions sont à prendre en considération. Il s'agit de la menace potentielle pour le soi, du type d'enjeux identitaires impliqués et donc de la nature des tâches concernées, des positions initiales des individus sur ces enjeux identitaires, et du contexte d'influence au sens large. Ces quatre dimensions ne sont pas orthogonales. En fait, la première oriente l'organisation des trois autres. Elle consiste à envisager une analyse fondée sur les enjeux identitaires liés au soi. Nous envisagerons le rapport d'influence sous la forme du niveau de menace (ce niveau pouvant être élevé ou bas) que la confrontation avec la source est censée activer pour l'identité de la cible, quelle que soit la forme que peut prendre l'identité impliquée. La deuxième dimension concerne la détermination de la nature des enjeux identitaires qui vont être potentiellement menacés. En continuité avec la théorie de l'élaboration du conflit (cf. Pérez et Mugny, 1993), elle renvoie au fait que ces enjeux sont déterminés à partir de la représentation que l'individu se fait de la tâche, c'est-à-dire des

présupposés épistémiques ou attentes développées à propos des savoirs ou des attitudes qui seront l'objet de la relation d'influence. L'idée est que chaque type de tâche introduit des enjeux différents, même si dans tous les cas les rapports d'influence s'expliquent au travers de la menace que le rapport avec la source active ou non pour la cible. Les différents enjeux identitaires ainsi introduits peuvent relever de l'identité sociale et concerner notamment les groupes d'appartenance, l'identification à ces groupes, et leurs normes. Il peut également s'agir d'une identité plus personnelle, comme le niveau de compétence de la cible.

La troisième dimension concerne les positions initiales des individus sur la dimension identitaire concernée par la tâche. Par position initiale, nous entendons tout élément lié aux états psychologiques de la cible qui peut déterminer l'importance et le sens que prennent les enjeux identitaires. Ces positions initiales peuvent relever de différences interindividuelles *a priori*, de différences sensibles au changement de contexte comme la présence ou l'absence de l'activation de certaines catégories sociales, ou de différences plus larges en termes de représentation sociales que les individus développent et qui peuvent orienter la compréhension du rapport d'influence. Pour chaque type d'enjeux identitaire, c'est la pertinence de l'enjeu pour l'individu qui détermine le niveau de la menace susceptible d'être ressentie. Si le sens que prennent les positions initiales rendent les enjeux identitaires peu importants, la menace potentielle sera faible. Au contraire, si le sens qu'elles prennent rend les enjeux identitaires importants, la menace potentielle sera élevée.

Finalement, la dernière dimension relève du fait que la confrontation entre la source et la cible se produit et prend ses significations dans le cadre de rapports contextualisés. L'idée est ici qu'on ne peut comprendre l'influence des sources expertes sans prendre aussi en compte le contexte

au sens large qui donne une signification au rapport d'influence, dans la mesure où il active différentes perceptions de ce que ce rapport peut être ou doit être. Ceci peut concerner des éléments comme les caractéristiques de la source qui ajoutent du sens au rapport d'influence, par exemple sa légitimité, comme à un niveau plus large, les idéologies ambiantes de la société dans laquelle baigne la cible. Cette dimension renvoie au fait qu'un même rapport d'influence ponctuel prend des significations différentes selon le contexte dans lequel il s'insère.

L'articulation de ces dimensions paraît relever d'une gageure, l'influence des sources expertes semblant appeler autant d'explications qu'il existe de situations particulières. Bien que différentes tâches induisent différentes dynamiques d'influence et bien que les éléments du contexte, qui apportent leur signification aux positions initiales des cibles, soient nombreux, et partant, génèrent de nombreuses situations, un élément central transcende toutefois ces spécificités : la mise en relation entre d'une part le sens que ces spécificités donnent aux positions initiales des cibles en termes de menace, et d'autre part le rapport d'influence. Il s'agit là d'une conception générale de l'influence des sources expertes que nous qualifierons *d'hypothèse de correspondance*. Celle-ci postule que des significations distinctes que l'individu attribue au contexte d'influence requièrent des rapports sociaux particuliers pour que ceux-ci entraînent un changement. Une représentation donnée exigerait un type de rapport particulier pour changer, les attentes et motivations implicites de la cible empêchant qu'un autre type de rapport puisse déclencher le processus de changement. Compte tenu des quatre dimensions concernées, l'hypothèse de correspondance repose sur l'idée selon laquelle le contexte confère aux positions initiales de la cible le sens d'une menace potentielle plus ou moins élevée pour son identité, sur un enjeu identitaire précis, appelant

un rapport d'influence en adéquation. Cette hypothèse générale peut se traduire sous la forme d'une double prédiction :

- (1) d'une part, le rapport entre la source et la cible le plus à même de permettre un changement lorsque la divergence est potentiellement menaçante est celui qui attribue à la source et à son comportement un ensemble de significations qui permettent d'évacuer ou de désamorcer cette éventuelle menace. Nous montrerons plus loin, dans ce chapitre, que c'est le cas d'un rapport non contraignant qui rend à la cible son autonomie, ou qui lui confère une certaine liberté ;
- (2) à l'opposé, lorsque le contexte induit une perception de la situation exempte de menace, voire faiblement menaçante, un rapport cette fois-ci plus contraignant, qui dirige et oriente davantage la cible directement vers la position de la source, serait plus à même d'induire un changement.

## II) Illustrations expérimentales

Pour tester cette hypothèse générale, quatre expériences seront décrites. Elles relèvent de deux types distincts de tâches, mettant en jeu des attitudes pour les deux premières, et des compétences pour les deux dernières. Pour chaque type, trois éléments seront d'abord mis à en évidence. Les préconstruits épistémiques spécifiques liés au rapport d'influence seront initialement décrits. Ensuite, seront analysés les facteurs jugés les plus pertinents pour la détermination des positions initiales. Finalement, on s'efforcera de montrer en quoi ces positions

initiales confèrent à l'opposition avec une source experte un caractère plus ou moins menaçant pour le soi.

Deux expériences relatives à la tâche en question seront ensuite décrites et explicitement mises en rapport avec l'hypothèse de correspondance. Ajoutons que nos quatre expériences s'articulent autour d'un point commun de procédure: le rapport d'influence sera maintenu constant et opérationnalisé sous la forme du style d'interaction de la source, plutôt « autoritaire » ou plutôt « démocratique » (cf. Lewin, Lippitt et White, 1939). Les éléments liés aux positions initiales varieront, en revanche, d'une expérience à l'autre.

### 1) L'hypothèse de correspondance dans le cas du tabagisme

Une croyance commune à l'origine de nombreuses campagnes antitabac est que l'exposition à l'information concernant les conséquences sanitaires et les aspects négatifs associés à la consommation du tabac est suffisante pour obtenir un changement de comportement chez les fumeurs ou pour empêcher les jeunes de s'engager dans cette pratique. La fragilité des campagnes antitabac basées sur cette stratégie tient au fait que l'information négative liée au tabac est déjà connue par les fumeurs et qu'elles sous-estiment les facteurs sociaux à l'origine de l'initiation et du maintien des pratiques tabagiques qui contribuent à créer une identité en tant que fumeurs chez les consommateurs de tabac (Falomir, Mugny et Pérez, 2000).

En effet, les fumeurs sont largement conscients des risques qu'ils encourent (Cecil, Evans et Stanley, 1996), ils reconnaissent qu'il est plus salubre pour leur santé de cesser de fumer (cf. Browson, Jackson-Thomson, Wilkerson, Davis, Owens et Fisher, 1992), et vont jusqu'à produire plus d'arguments contre le tabac que les non fumeurs (Pérez, Mugny, Roux et Butera, 1991). De même, les jeunes de dix ans et moins, c'est-à-dire approchant l'âge à partir duquel risque de débuter la consommation de tabac, sont au courant des conséquences négatives du tabac et savent que le tabac représente un risque pour la santé (cf. O'Rourke, Smith et Nolte, 1983).

En outre, le comportement tabagique situe les fumeurs dans le champ social en les plaçant dans une catégorie sociale visible, celle des fumeurs, avec les connotations positives ou négatives que cela peut inclure. Ainsi, la consommation de tabac doit être considérée comme fortement reliée à des attitudes impliquantes pour le soi. En effet, elle contribue à déterminer la définition que les fumeurs peuvent avoir d'eux-mêmes, en l'occurrence les caractéristiques associées à la catégorie des fumeurs qu'ils endossent, les valeurs qui en découlent ou qui peuvent être importantes pour eux, et les dimensions affectives reliées à ces valeurs. Ceci revient à dire que le comportement tabagique et les attitudes qui en dépendent sont fortement reliés au concept de soi des fumeurs en termes de leur identité personnelle et sociale. Autrement dit, dans le cadre particulier du tabagisme, les positions initiales des fumeurs sont fortement déterminées par les appartenances groupales ou catégorielles et les éléments qui peuvent constituer l'identité sociale des fumeurs.

Il s'ensuit que toute tentative qui vise à modifier les pratiques tabagiques peut également exiger un changement au niveau de l'identité, ceci d'autant plus que les campagnes contre le tabagisme ciblent, outre le

tabac lui-même, le comportement et l'identité des fumeurs (Hirsch, Hill, Frossart, Tassin et Pechabrier, 1988). Ainsi, toute remise en question de la pratique tabagique constitue une menace identitaire pour les fumeurs, et ce d'autant qu'ils se trouvent déjà dans une position identitaire plutôt inconfortable. L'image des fumeurs que possèdent tant les non fumeurs que les fumeurs eux-mêmes est, en effet, déjà négative en soi (Echebarria Echabe, Fernandez Guede et Gonzalez, 1994). On pourrait donc s'attendre à ce que dans de telles circonstances, les fumeurs abandonnent leurs pratiques tabagiques, ce qui est d'ailleurs le cas pour une certaine proportion d'entre eux. De fait, une bonne façon de couper court aux attaques incessantes que subit un fumeur est d'intégrer le point de vue anti-tabac et de pratiquer la « mobilité sociale » (cf. Tajfel et Turner, 1986), en quittant le groupe des fumeurs pour rejoindre celui plus valorisé des non-fumeurs, et d'accéder ainsi à une identité davantage positive.

Mais les comportements et les attitudes impliquantes vont de pair avec une motivation à les préserver (Chaiken, Giner-Sorolla, et Chen, 1996), et une forte stabilité temporelle les caractérisent (Eagly et Chaiken, 1993), notamment dans le but de maintenir une consistance de soi (cf. Baumeister, 1998). Ainsi, l'attaque identitaire peut, au lieu de motiver les fumeurs à « rentrer dans le rang », les pousser au contraire à résister au changement et à défendre leur identité menacée. C'est particulièrement le cas lorsque la source du message anti-tabac est experte. Parce que les sources expertes sont considérées comme étant plus injonctives qu'informatives (Holgraves, 1994), les messages qui en émanent impliquent la nécessité de changer le comportement ou les croyances remises en question. En raison de l'implication identitaire élevée associée à la pratique tabagique, la relation asymétrique avec de telles sources est ainsi perçue comme une contrainte persuasive (Falomir Mugny, Sanchez-

Mazas, Pérez et Carrasco, 1998). Ne laissant pas à la cible d'autre alternative que le changement brutal des pratiques, elle rend saillante la menace pour l'identité, et oriente la cible vers un fonctionnement défensif comme peut l'être la réactance psychologique (Brehm, 1966).

Toutefois, les sources expertes ne voient pas nécessairement leur influence réduite à néant puisque, sous certaines conditions, elles peuvent tout de même obtenir de l'influence. En accord avec la double hypothèse de correspondance, on peut prédire une interaction entre le type de rapport d'influence et la signification que prennent les positions initiales de la cible en termes de menace, et plus précisément on peut prédire qu'une source experte peut obtenir un changement chez les fumeurs dans deux conditions spécifiques :

- (1) lorsqu'une forte menace potentielle pour l'identité sociale est associée à un rapport social qui, en conférant quelque liberté à la cible, diminue la perception d'une contrainte persuasive et permet le maintien d'une identité sociale positive ;
- (2) lorsque l'absence de menace pour l'identité sociale se voit associée à un rapport d'influence plus contraignant, qui oriente les cibles vers le caractère incontournable du changement de pratiques et de catégorie sociale.

### 1.a) Expérience 1

Dans la première expérience (Falomir, Invernizzi, Mugny, Muñoz et Quiamzade, 2002), 65 fumeurs ont été soumis à un message anti-tabac émanant d'experts, à savoir des professeurs d'université. Le contenu du message était potentiellement menaçant pour l'identité des fumeurs, les dépeignant comme des objets de manipulation de l'industrie du tabac. Le caractère plus ou moins contraignant du rapport social était manipulé à partir du style de la source. En l'occurrence, elle employait dans ses formulations soit un style autoritaire qui ne laissait pas d'autre alternative que sa position, soit un style démocratique, plus conciliant (Falomir et Mugny, 1999). Par exemple, dans la condition autoritaire, la source déclarait à la fin du message : « En tant que professeurs d'université, notre conclusion est qu'il est absolument indispensable que chaque fumeur se mette ces idées dans la tête et qu'il les accepte sans discussion ». Dans la condition démocratique, chaque fumeur était explicitement déclaré libre de tirer ses propres conclusions.

Nous avons vu que, dans le cadre particulier du tabagisme, les éléments du contexte, qui peuvent être pertinents pour déterminer les positions initiales des cibles, renvoient aux catégories sociales, ce qui n'est pas sans rapport avec le fait qu'il s'agit d'une tâche proche des tâches dites d'opinions (cf. Falomir, Mugny et Pérez, 1993). Aussi les positions initiales des fumeurs ont-elles été inférées sur la base d'une variable invoquée liée à l'identité sociale. Il s'agissait en l'occurrence de l'identification des fumeurs à leur catégorie sociale, l'idée étant qu'une forte identification accroît le sentiment de menace lorsque l'identité est attaquée, alors qu'une faible identification confère à la tentative d'influence un caractère moins menaçant pour l'identité. L'identification à la catégorie d'appartenance a été mesurée au travers de trois items sur la

base desquels les sujets étaient séparés en deux groupes, ceux fortement identifiés et ceux faiblement identifiés à la catégorie sociale des fumeurs.

Parmi d'autres mesures, la variable dépendante principale, à savoir l'intention d'arrêter de fumer, était mesurée avant la présentation du message, ainsi qu'après, sur des échelles en 7 points. Les analyses reposent donc sur la différence dans l'intention d'arrêter de fumer entre les deux mesures.

Tableau 1. Changement entre le pré-test et le post-test dans l'intention d'arrêter de fumer (un score plus grand indique plus d'influence)

Style	Autoritaire		Démocratique	
	Faible	Forte	Faible	Forte
Intention	0.11	-0.33	-0.21	0.09

L'analyse de variance réalisée sur le changement dans l'intention d'arrêter de fumer atteste de l'interaction prédite entre les deux variables ( $p < .03$  ; voir tableau 1). Les décompositions indiquent que, comme prévu, les sujets avec une forte identité de fumeur augmentent davantage leur intention de cesser de consommer du tabac lorsque la rhétorique du message est démocratique que lorsqu'elle est autoritaire ( $p < .02$ ). La différence entre les deux styles de message n'apparaît pas lorsque les sujets ont une faible identité de fumeur. De plus, les sujets dotés d'une faible identité de fumeur augmentent davantage leur intention d'arrêter de fumer que les sujets qui s'identifient fortement à cette catégorie lorsque le message est autoritaire ( $p < .06$ ), mais pas lorsqu'il est démocratique.

## 1.b) Expérience 2

Dans l'expérience précédente, les positions initiales étaient inférées sur la base d'une variable interne aux sujets : leur degré d'identification à la catégorie des fumeurs. Cependant, la notion de signification psychologique des positions initiales et le fait qu'elles prennent du sens dans le contexte dans lequel elles sont insérées autorisent également la prise en compte de variables externes, comme les divers ancrages sociaux qui peuvent définir la position initiale. En l'occurrence, on peut se référer aux principes normatifs spécifiques qui sous-tendent les jugements et attitudes de groupes de référence positifs ou négatifs qui sont susceptibles de les supporter. En effet, les rapports symboliques qu'une cible entretient avec d'autres acteurs sociaux qui interviennent dans le rapport avec la source peuvent aussi rendre compte du sens que prennent les positions initiales de la cible en termes de menace pour l'identité.

En conséquence, dans la deuxième expérience comprenant 49 sujets fumeurs (Falomir, Mugny et Invernizzi, 2002), et alors que le rapport avec la source était manipulé sur la même base que précédemment, les significations des positions initiales des sujets ont été manipulées à partir d'un support social intragroupe mis, ou non, à disposition de la cible. Lorsqu'un support social intragroupe est disponible, il rend davantage saillante l'appartenance catégorielle des sujets. Il devrait donc renforcer leur identité en tant que membre du groupe, puisqu'il leur indique que leur attitude est prototypique de celle des autres membres du groupe. Ainsi, dans une condition, il était indiqué aux sujets que la majorité des fumeurs (90%) était opposée à des mesures anti-tabac. Dans une autre condition, il était indiqué que la majorité (également 90%) était en faveur

de telles mesures, les sujets étant donc privés de support. Comme dans l'expérience précédente, l'intention d'arrêter de fumer était mesurée avant et après la présentation du message, mais sur une échelle en 9 points.

Tableau 2. Changement entre le pré-test et le post-test dans l'intention d'arrêter de fumer (un score plus grand indique plus d'influence)

Style	Autoritaire		Démocratique	
	Absent	Présent	Absent	Présent
Support social				
Intention	0.81	-0.36	-0.08	0.80

L'analyse sur le changement dans l'intention d'arrêter de fumer entre le prétest et le post-test atteste de l'interaction attendue entre les deux variables ( $p < .02$  ; voir tableau 2). Les décompositions montrent que lorsque le style de la source est autoritaire, les sujets changent davantage lorsqu'ils n'ont pas le support de l'intra-groupe que lorsqu'ils l'ont ( $p < .02$ ). Cet effet tend à s'inverser pour les conditions où le style de la source est démocratique ( $p < .06$ ). Par ailleurs, l'absence de support tend à augmenter le changement lorsque la rhétorique de la source se fait de façon autoritaire plutôt que démocratique ( $p < .07$ ), alors qu'en présence de support le changement en faveur de la source est plus important lorsque l'argumentation est démocratique plutôt qu'autoritaire ( $p < .01$ ).

### 1.c) Discussion des expériences 1 et 2

Comme prédit, dans les deux expériences, on obtient une interaction entre le rapport d'influence et la variable déterminant les positions initiales des sujets. Elle montre une inversion de l'effet selon le style : le rapport démocratique convient mieux à des positions initiales qui véhiculent une menace potentielle, tandis que le rapport autoritaire a plus d'impact lorsque les positions initiales n'instaurent pas une telle menace.

Toutefois, dans l'expérience 1, la dynamique obtenue pourrait être interprétée comme se réduisant à un blocage de l'influence lorsque la menace pour l'identité est consolidée par un style autoritaire, plutôt que comme un support de l'hypothèse de correspondance. Cette explication alternative est possible du fait que si les conditions qui relèvent de la correspondance diffèrent bien de cette condition, le changement qui y est observé est en fin de compte proche de zéro. Par ailleurs, ces conditions ne diffèrent pas de la condition dans laquelle le style démocratique est associé à une faible identification au groupe des fumeurs.

En revanche, l'expérience 2 confirme pleinement la double hypothèse de correspondance. Lorsque les principes normatifs de l'intragroupe activés par le support social de l'intragroupe confèrent à la tentative d'influence un caractère potentiellement menaçant, l'influence devient possible lorsque cette éventuelle menace est désamorcée par un style de comportement démocratique. Au contraire, lorsqu'elle est associée à un style autoritaire qui la rend effective et la consolide, l'influence n'apparaît pas. D'autres travaux allant dans le même sens montrent que l'influence apparaît lorsque les fumeurs peuvent affirmer leur indépendance de la source en fumant (Pérez, Falomir, et Mugny, 1995 ; Falomir, Mugny et Pérez, 1996) ou lorsqu'ils ont l'impression qu'ils sont

eux-même les initiateurs des arguments anti-tabac (Falomir, Mugny, Quiamzade et Butera, 2000).

Le second volet de l'hypothèse de correspondance veut que la réciproque soit également possible. Lorsque les positions initiales donnent à l'opposition entre la source experte et les fumeurs une signification qui ne relève pas, ou peu, d'une éventuelle menace pour l'identité, parce que la cible ne se voit pas renforcée dans sa position par l'intra-groupe, c'est le style autoritaire qui est le plus à même de générer un changement. En effet, le style autoritaire contraint unilatéralement les cibles et rend incontournable la position de la source, contrairement au rapport démocratique qui bloque l'influence.

Pris dans leur ensemble, les résultats obtenus dans les expériences 1 et 2 corroborent donc l'hypothèse de correspondance, que nous défendons.

## 2) L'hypothèse de correspondance dans le cas d'une tâche d'aptitude

Les tâches d'aptitudes constituent un autre type de tâches dans lequel l'étude de l'influence des sources expertes est éminemment pertinente. Il s'agit de tâches où les individus savent qu'existe une réponse correcte, mais ne savent pas *a priori* avec certitude de laquelle il s'agit. Les réponses qui sont avancées comportent un risque d'erreur, et au-delà de l'enjeu épistémique en soi, l'erreur ou son évitement assigne des valorisations sociales (plus ou moins grande compétence ou aptitude). Les positions initiales des cibles se définissent donc au travers du niveau de compétence de soi.

Les théories de la comparaison sociale proposent que, dans ce type de tâches, les individus sont enclins à se comparer à autrui dans le but de satisfaire plusieurs motivations. Festinger (1954) avance que, dans ce genre de situations et en raison de l'incertitude, chacun est enclin à comparer les jugements et les aptitudes, principalement dans le but de s'évaluer (Hegelson et Mickelson, 1995), qu'il s'agisse uniquement de connaître où se situe le niveau de compétence, que celui-ci soit faible ou élevé (Trope, 1980), ou qu'il s'agisse également d'acquérir un degré de compétence plus élevé en s'améliorant (cf. Taylor, Neter et Wayment, 1995). Par ailleurs, les individus peuvent également être désireux de satisfaire une motivation à augmenter l'estime de soi directement au travers de la comparaison sociale (cf. Gruder, 1977), particulièrement lorsqu'une menace pour le soi est présente (cf. Hakmiller, 1966). En effet, en raison d'un besoin d'estime de soi élevée (cf. Greenwald, 1980), les individus désirent être meilleurs que les autres, puisque se sentir meilleur qu'autrui confère une impression de compétence et donc une estime de soi élevée (Brown, 1986).

Dans un tel contexte, il est aisé de comprendre que l'expertise ou la compétence de la source représente la dimension la plus pertinente pour la comparaison sociale. Généralement, les sources compétentes, ou du moins plus compétentes que soi, sont privilégiées pour effectuer une comparaison sociale (cf. Collins, 1996). Le problème pour l'identité de la cible réside dans le fait que la divergence de points de vue avec une source compétente entraîne une comparaison qui s'avère souvent menaçante pour la compétence de soi, puisque relativement à une telle source, la compétence de soi est réduite. Pour maintenir ou rehausser l'estime de soi ainsi menacée, la cible a tendance à imiter la source à un

niveau manifeste, puisque l'adoption de la position de la source réduit la divergence et par là-même la menace qu'elle occasionne.

Toutefois, comme on l'a vu à propos du tabagisme, les sources compétentes ne sont pas condamnées à n'obtenir une influence qu'à un niveau superficiel. Elles peuvent également obtenir une influence à un niveau profond. En effet, la comparaison à une source compétente peut également relever d'une motivation à améliorer le niveau de compétence de soi, plutôt qu'à seulement réduire l'écart dans la comparaison sociale des compétences. Dans ce cas, la comparaison n'est plus menaçante et l'amélioration de la compétence passe par l'utilisation et l'intégration des principes organisateurs des réponses de la source. Ainsi, c'est, de notre point de vue, en articulant la compétence de soi et le caractère menaçant ou non menaçant de la comparaison sociale que l'on peut comprendre l'influence des sources compétentes (cf. Quiamzade et Mugny, 2001). En accord avec la double hypothèse de correspondance, on peut prédire une interaction entre le type de rapport d'influence et la signification que prennent les positions initiales de la cible en termes de menace. Plus particulièrement, on peut prédire qu'une source compétente obtiendra une intégration de ses réponses dans deux conditions bien spécifiques:

- (1) lorsqu'une forte menace potentielle de la compétence de la cible est associée à un rapport social qui, en conférant quelque reconnaissance de sa compétence à la cible, désamorce l'éventuelle menace pour la compétence de la cible ;
- (2) lorsque l'absence de menace de la compétence de la cible se voit associée à un rapport d'influence plus contraignant, qui oriente directement les cibles vers l'utilisation et l'intégration des positions de la source.

## 2.a) Expérience 3

L'expérience 3 tout comme l'expérience 4 reposent sur le paradigme de Mugny, Moliner et Flament (1997), qui s'inspire des études aixoises sur le noyau central (cf. Flament, 1982; Moliner, 1994). Elles utilisent une connaissance de sens commun qui porte sur la conception que l'on peut avoir de ce qu'est un groupe d'amis idéal, dans un contexte académique qui lui associe explicitement des enjeux liés aux aptitudes (Mugny et al., 2001). Cette connaissance possède d'ailleurs l'avantage d'être pertinente pour les étudiants en psychologie qui constituent les sujets de nos expériences, puisqu'elle constitue un savoir que les étudiants peuvent juger nécessaire d'acquérir durant leur cursus académique.

La représentation sociale dominante de ce qu'est un groupe d'ami idéal est caractérisée par l'absence de hiérarchie et la présence d'une similarité d'opinion entre les membres du groupe (cf. Moliner, 1988). La première croyance correspond au noyau central de la représentation dont le changement implique une modification profonde de la représentation, tandis que le second ne fait partie de la représentation qu'en tant qu'élément secondaire ou périphérique, que l'on peut modifier sans que cela nécessite une remise en question de la représentation. Lorsque la source remet en question la représentation de la cible, un changement sur l'élément composant le noyau central constitue la trace d'une influence profonde.

Les 154 étudiants en psychologie dans une université française qui ont participé à l'expérience (Mugny, Quiamzade, Pigière, Dragulescu et

Buchs, 2002) prenaient connaissance d'une prétendue étude portant sur la satisfaction et le leadership dans des groupes d'amis. Il s'agissait d'une étude réalisée par un expert en la matière, un universitaire, un certain Professeur McOlson. Pour rendre crédible l'étude, on indiquait par ailleurs qu'elle avait été publiée dans une revue scientifique reconnue. La description relatait une étude longitudinale portant sur des petits groupes d'adolescents et de jeunes adultes qui s'était intéressée au lien entre le sentiment de satisfaction d'appartenir au groupe ressenti par les membres et la fréquence d'actes de leadership dans le groupe. Ensuite, les sujets devaient estimer leurs compétences sur le thème de l'étude. Cette mesure servait à déterminer les positions initiales de la cible, avec l'idée que plus les individus s'estiment compétents et plus l'information contradictoire provenant de la source compétente devient menaçante pour la compétence de soi. Les sujets étaient séparés en deux catégories sur la base de la médiane, selon s'ils s'estimaient plutôt compétents ou plutôt incompetents<sup>1</sup>.

Les étudiants prenaient ensuite connaissance des prétendus résultats de l'étude, qui remettaient fortement en question leur croyance, puisqu'ils indiquaient que la satisfaction dans un groupe d'amis augmente avec un accroissement du nombre d'actes de leadership. Après la lecture de cette information contradictoire, le type de rapport d'influence était manipulé, la source formulant ses conclusions dans un style soit autoritaire, soit démocratique. Les sujets de la condition autoritaire lisaient le texte suivant: "...un groupe d'amis idéal typique est un groupe d'amis où il y a un leader. Chacun doit se soumettre à cette évidence. Par exemple, et quant à moi, jamais je ne donnerais la moyenne à un étudiant qui

---

<sup>1</sup> Juste avant cette mesure, une autre variable indépendante dont il ne sera pas question ici était introduite. La moitié des sujets devait effectuer une prédiction des résultats de l'étude de McOlson, l'autre moitié pas. Le fait d'effectuer ou non une prédiction n'a eu aucun impact sur l'estimation de la compétence de soi.

prétendrait qu'un groupe d'amis idéal est un groupe où il n'y a pas de leader, et ce quels que soient les arguments fournis". Les sujets de la condition démocratique quant à eux lisaient le texte suivant : "... un groupe d'amis idéal typique est un groupe d'amis où il y a un leader. Chacun prendra cependant position en toute conscience. Par exemple et quant à moi, jamais je ne refuserais de donner la moyenne à un étudiant qui prétendrait qu'un groupe idéal est un groupe où il n'y a pas de leader, si ses arguments sont bien formulés".

Puis on procédait au recueil des variables dépendantes. La mesure principale d'influence avait pour but de mettre en lumière un éventuel changement sur la centralité du leadership dans la représentation d'un « groupe d'amis idéal » (cf. Moliner, 1988) et qui correspond à une influence profonde (Quiamzade, 2003). A cette fin, on présentait un groupe d'amis dans lequel les différents membres montraient un degré de satisfaction élevé et dans lequel une hiérarchie entre les membres était manifestement présente. Les sujets devaient dire dans quelle mesure ils jugeaient ce groupe comme un groupe d'amis idéal typique ou non, en se positionnant sur une échelle en 4 points (1 = c'est très probablement un groupe d'amis idéal ; 4 = ce n'est très probablement pas un groupe d'amis idéal).

Tableau 3. Centralité de l'absence de leadership (un score plus petit indique plus d'influence)

Style	Autoritaire		Démocratique	
	Basse	Elevée	Basse	Elevée
Auto-compétence				
Centralité	2.65	2.77	2.77	2.39

L'analyse de variance effectuée sur la mesure dépendante principale indique la présence de l'interaction prédite entre les deux variables indépendantes ( $p < .04$  ; voir tableau 3). En fait, chez les sujets soumis au message démocratique qui se jugent compétents, la représentation du groupe d'amis idéal correspond davantage aux résultats de l'étude du Professeur McOlson que chez ceux qui se considèrent peu compétents exposés au même message démocratique ( $p < .03$ ). Les premiers ont également une centralité de l'absence du leadership qui est plus élevée que les sujets qui se jugent également compétents mais qui sont confrontés à la source autoritaire ( $p < 0.02$ ). En revanche, les sujets s'estimant peu compétents soumis au message autoritaire ne diffèrent pas des sujets des deux conditions comparables.

## 2.b) Expérience 4

Les positions initiales envisagées dans l'expérience 3 sont directement calquées sur la compétence des individus. Cependant, la notion de signification psychologique des positions initiales ne renvoie pas uniquement à la dimension identitaire qui peut être affectée par la menace, mais également à l'ensemble des significations et des représentations que le contexte véhicule. Ainsi, les positions initiales devraient pouvoir être également appréhendées au travers des croyances et des représentations que les individus possèdent sur la compétence qu'ils développent dans la tâche.

Les études réalisées dans le domaine du développement mental des

adultes suggèrent une voie possible d'opérationnalisation des positions initiales indirectement reliées à ces représentations. Kitchener et King (1981) montrent qu'au fur et à mesure qu'ils acquièrent de l'information, les individus modifient leur conception épistémique de la nature des savoirs. Ce développement part d'une conception selon laquelle les connaissances sont absolues (à chaque problème existe une réponse objective unique) et accessibles par l'intermédiaire d'autorités épistémiques, et aboutit à une conception relativiste niant la réalité comme un fait donné, considérant que plusieurs interprétations d'un même fait sont justifiables. Ainsi, lorsque la cible est en phase propédeutique dans l'acquisition d'un contenu dans un domaine particulier, les contradictions entre les contenus qui sont à sa disposition devraient l'amener à trancher en faveur de ceux qui peuvent être considérés comme valides et à rejeter les autres. Avec une telle représentation du savoir, rejeter l'une ou l'autre des connaissances ne devrait pas constituer une menace pour le soi, l'individu pouvant croire qu'il ne s'est pas encore approprié les connaissances auxquelles la source l'incite à renoncer. Au fur et à mesure que de nouveaux contenus viennent accroître les connaissances de la cible, pour parvenir à de nouvelles acquisitions sans avoir à constamment réfuter les anciennes connaissances, la cible serait amenée à concevoir que les différents éléments de connaissance peuvent tous être dépositaires d'une part de vérité, et relever alors de centrations ou de subjectivités différentes. Avec une telle représentation, la remise en question par une source compétente, et partant, la nécessité de rejeter ses croyances propres, devrait correspondre à une menace potentielle pour le soi, puisque cela revient à renier la compétence de soi acquise parallèlement aux savoirs qui en sont constitutifs.

Une façon d’opérationnaliser les positions initiales des cibles, au travers de ces deux différentes représentations du savoir, peut se faire à partir de la position académique des étudiants, puisque la progression dans le cursus académique a précisément pour résultat d’accroître leur savoir et donc de modifier leur représentation de celui-ci suite à cette acquisition progressive (Buchs, Falomir, Mugny et Quiamzade, 2002). C’est pourquoi 86 étudiants d’une université roumaine ont été sélectionnés pour participer à la recherche sur la base de leur niveau d’étude, la moitié étant des étudiants de 1<sup>ère</sup> année et l’autre moitié des étudiants de 4<sup>ème</sup> année (Quiamzade, Mugny, Dragulescu et Buchs, 2004).

La procédure est analogue à celle de l’expérience précédente. Les étudiants prenaient connaissance de l’étude du Professeur McOlson, puis étaient confrontés à l’information contradictoire présentée soit de façon démocratique, soit de façon autoritaire. Finalement, ils répondaient à la question mesurant la modification de la centralité du leadership dans la représentation d’un « groupe d’amis idéal » (voir expérience 3).

Tableau 4. Centralité de l’absence de leadership (un score plus petit indique plus d’influence)

Style	Autoritaire		Démocratique	
	1 <sup>ère</sup> année	4 <sup>ème</sup> année	1 <sup>ère</sup> année	4 <sup>ème</sup> année
Degré				
Centralité	2.21	2.65	2.87	2.33

Comme dans l’étude précédente, les résultats indiquent la présence de l’interaction attendue entre le style du message et le niveau d’étude ( $p < .005$  ; voir tableau 4). Les sujets de 1<sup>ère</sup> année maintiennent davantage la croyance dominante initiale sur la centralité du leadership dans les

groupes d'amis quand ils ont été confrontés au style démocratique plutôt qu'autoritaire ( $p < .005$ ), et davantage que les étudiants de 4<sup>ème</sup> année soumis au même message démocratique ( $p < .02$ ). Par ailleurs, face au message autoritaire, la représentation des sujets de 1<sup>ère</sup> année tend à être plus proche de celle de la source que la représentation des sujets de 4<sup>ème</sup> année ( $p < .07$ ). Cependant, l'effet du style du message n'atteint pas la signification pour les sujets de 4<sup>ème</sup> année ( $p < .18$ ).

## 2.c) Discussion des expériences 3 et 4

A nouveau, les interactions obtenues confirment l'hypothèse de correspondance. Sur la base de nos deux dernières expériences, que l'on considère directement la position initiale susceptible d'être menacée, à savoir la compétence de soi, ou les représentations du savoir lié à la compétence de soi en fonction du degré académique, il apparaît que le style démocratique permet davantage à la cible d'intégrer la position de la source lorsque le contexte est potentiellement menaçant, le style autoritaire favorisant une telle intégration dans un contexte sans menace.

Cependant, il convient de souligner que la dynamique d'influence est plus nette dans l'expérience 3 lorsqu'il s'agit du style démocratique et que la menace potentielle est élevée, alors que dans l'expérience 4 c'est lorsque le style autoritaire est associé à un contexte exempt de menace que l'influence est plus prononcée. Cette différence découle peut-être du fait que les sujets de l'expérience 3 sont français, d'une culture donc qui autorise davantage la contestation et l'opposition conflictuelle, et que les

sujets de l'expérience 4 sont roumains, et donc héritiers d'un contexte historico-culturel davantage dirigiste et totalitaire, à propos de différences interculturelles dans la conformité pouvant appuyer indirectement cette interprétation, voir Garbarino, et Bronfenbrenner (1976 ; Shouval, Venaki, Bronfenbrenner, Devereux et Kiely, 1975). Ce constat nous incite à insister sur l'importance qu'il y a à considérer les significations que le contexte apporte aux positions initiales des sujets et sur la nécessité d'une prise en compte de ce contexte également à un méta-niveau (cf. Doise, 1982).

### III) Conclusions générales

La reproduction de résultats homologues dans des tâches différentes suggère une première remarque. La diversité des tâches a un impact sur les dynamiques d'influence particulières qui s'y déroulent, dans la mesure où les préconstruits épistémiques spécifiques déterminent les dimensions identitaires susceptibles d'être concernées par la confrontation à une source. Quelle que soit la tâche, il est cependant possible d'expliquer les dynamiques d'influence en se référant aux significations que des positions initiales variées prennent en termes plus généraux, en l'occurrence en termes de menace pour l'identité.

A l'instar des théories du développement social de l'intelligence (cf. Doise et Mugny, 1997), et comme beaucoup d'autres (cf. Chaiken et Trope, 1999), l'élaboration du conflit est un processus de nature duale. Cette élaboration peut passer par deux grandes voies de traitement ou de

centration cognitive. L'une, plutôt relationnelle, concerne préférentiellement la gestion des enjeux identitaires, et bloque l'influence à un niveau latent ou profond. L'autre, plutôt socio-épistémique, relève davantage du contenu du message de la source et de la tâche, et facilite l'obtention d'une telle influence. La question de savoir dans quelles conditions les sources expertes peuvent obtenir de l'influence latente revient alors à déterminer les conditions qui évacuent les enjeux identitaires et la menace que le contexte d'influence avec une source experte peut induire, pour faire glisser l'élaboration du conflit d'une gestion de l'identité centrée sur le rapport avec la source à une gestion plus socio-épistémique.

Les expériences rapportées ici fournissent un étayage à la première prédiction de l'hypothèse de correspondance. Lorsque les positions initiales des cibles peuvent prendre la signification d'une menace identitaire pour le soi, il est nécessaire de lui faire correspondre un rapport d'influence qui prend une signification autre, qui désamorce cette menace potentielle et réoriente la gestion du conflit. Ainsi, dans le cas du tabagisme, bien que la confrontation à la source experte bloque le plus souvent toute influence en raison de la présence d'une menace pour l'identité, certains éléments du rapport social peuvent évacuer l'enjeu identitaire en modifiant la perception de la situation, dans le sens d'un rapport qui n'est plus appréhendé par la cible comme une contrainte persuasive mais comme un rapport d'influence qui lui permet tout de même de maintenir une identité positive en tant que fumeur. Ainsi, lorsque cible a la possibilité de sauvegarder son identité dans le rapport avec la source, il ne lui est plus nécessaire d'orienter la gestion du conflit vers la défense de cette identité. Le traitement cognitif peut alors se

reporter davantage sur le contenu du message et l'information que la source peut apporter. Le changement devient dès lors possible.

De même, dans le cas de la remise en question d'une connaissance, si la cible se croit un tant soit peu compétente dans la tâche, la remise en question exige que la source fasse preuve d'une certaine souplesse afin d'éviter que la cible ne perçoive le rapport d'influence comme une atteinte à l'estime de soi qui pourrait découler du fait de devoir reconnaître son incompetence. De plus, les positions initiales et la correspondance qu'elles appellent pour qu'une influence apparaisse s'ancrent dans les représentations et les conceptions que l'on peut avoir de la compétence, au-delà du degré de compétence en soi. Les individus qui en sont venus à penser que le savoir est relatif, de par l'acquisition, au fil du temps, de connaissances, nécessitent un rapport d'influence qui corresponde à cette conception relativiste pour que les connaissances supposées avoir été engrangées s'articulent avec les nouvelles. Mais quand celles-ci révoquent celles-là, elles menacent la compétence de soi liée aux connaissances préalablement acquises. La connaissance ne peut, dans cette acception, se construire que par une recherche critique ou par une synthèse des vues et des preuves existantes (Kitchener, King, Wood, & Davison, 1989), ce qui implique l'engagement actif de la cible dans l'évaluation de la validité respective des différents points de vue, et non pas la soumission passive à quelque autorité épistémique.

Si la première prédiction de l'hypothèse de correspondance peut paraître quelque peu banale, la seconde est quant à elle plus originale. D'ordinaire, plus les sources à fortes ressources psychosociales (comme le sont les sources expertes) génèrent de contrainte, de dépendance vis-à-vis d'elles, plus elles menacent de rétorsion ou usent de tout autre moyen de pression, et plus elles sont censées induire de la réactance (Brehm,

1966). Elles n'obtiennent au mieux de l'influence qu'à un niveau manifeste, sans une réelle intégration de leur position. Comment prédire alors que l'augmentation d'une telle contrainte dans le rapport d'influence puisse générer un changement ou une intégration du message à un niveau profond ?

La difficulté est peut-être liée au fait que l'on ne tient pas assez compte de la représentation que la cible peut avoir de l'ensemble du contexte d'influence. Le cadre implicite qui a souvent primé dans l'étude de l'influence a été de concevoir la relation entre source et cible sur le plan du bénéfice que la source peut tirer d'un changement chez la cible. Ainsi, l'étude de l'influence a souvent porté sur la mise à jour de techniques de « manipulation » (cf. Cialdini, 1993 ; Joule et Beauvois, 1987) ou sur les conditions d'obtention d'une persuasion la plus efficace possible (cf. McGuire, 1964). Or, le contexte du rapport d'influence et sa perception par la cible peuvent tout autant être envisagé comme résultant d'un échange d'information, contexte dans lequel il convient alors d'étudier l'influence à la lumière de ce que la cible elle-même pourrait avoir comme avantage à changer.

Dans le cas du tabagisme, quel peut être le sens que prend le contexte d'influence lorsque la source n'attende pas à l'identité de la cible, et que l'aspect contraignant du rapport n'est pas perçu comme une menace ? La relation entre la source et la cible correspond à un rapport hiérarchique dans lequel la source, de par son expertise, apporte de l'information à la cible, et non plus comme un rapport de persuasion (Falomir, Butera et Mugny, 2002). La cible peut donc, pour autant que le contexte soit considéré comme un contexte d'échange informationnel, être motivée à traiter le message de la source pour ce qu'il est, parce qu'elle peut désormais faire confiance à la source (cf. McGinnies et Ward, 1980).

Dans un contexte qui devient informatif, et non plus persuasif, le rapport autoritaire unidirectionnel est peut-être dans ce cas davantage perçu comme un moyen de guider la cible vers les éléments d'information du contenu finalement liés à son bien être et à sa santé, plutôt que comme une contrainte persuasive avec laquelle la source tenterait de « forcer » la cible. Un rapport contraignant est, dès lors, plus propice à un changement qu'un rapport laissant la cible livrée à elle-même dans le traitement de l'information, parce qu'il correspond mieux au contexte d'échange hiérarchisé entre un expert qui possède l'information objective et la cible qui en prend connaissance.

En ce qui concerne le second paradigme expérimental présenté, la mise en cause d'une croyance de la cible par une source experte, qui délimite le champ des croyances possibles par un rapport qui induit l'unicité des savoirs, ne constitue pas nécessairement une menace qui empêche une influence profonde de prendre place, en raison des enjeux identitaires liés à la compétence de soi qui sont activés. Il peut arriver que la cible soit motivée à « élaborer » le message d'une source compétente (Insko, Drenan, Solomon, Smith and Wade, 1983; Kruglanski, 1989), pour autant que la menace soit extirpée de la relation d'influence, c'est-à-dire pour autant que le contexte dans lequel la source experte remet en question les croyances corresponde à une situation de transmission de savoir plutôt qu'à une tentative de persuasion. Ces caractéristiques renvoient à un rapport d'influence qui s'ancre dans une dynamique de coopération plus que de persuasion. C'est le cas d'un rapport d'apprentissage où prend place un contrat didactique (Schubauer-Leoni, 1989) qui assigne à la cible et à la source des rôles, la source dispensant en l'occurrence le savoir, la cible s'efforçant de l'acquérir. La représentation du rapport d'influence que la cible possède dans ce contexte octroie à la source un

statut supérieur en tant qu'autorité épistémique reconnue, et implique qu'il est nécessaire de lui faire confiance pour acquérir le savoir. La compétence de la source légitimée par le contexte n'est plus alors une menace pour la cible. Une généralisation, ou un transfert du contenu que la source dispense dans le système de connaissances de la cible, devient dès lors possible (cf. Winnykamen, 1990). Ceci apparaît dans la mesure où l'élaboration de son message présuppose que le contexte général d'influence s'aligne sur la représentation que la cible en a, à savoir un rapport hiérarchique où la source possède le savoir et le transmet à la cible de façon unidirectionnelle. C'est surtout le cas lorsque la représentation du savoir, comme étant constitué de réponses uniques et objectives à chaque problème, coïncide avec un rapport d'influence qui découle d'une conception unitaire du savoir provenant d'une source dont l'autorité épistémique garantit que la connaissance qu'elle diffuse est plus adéquate, sinon la seule correcte. Ainsi, c'est à nouveau lorsque le rapport d'influence correspond à un rapport contraignant et que la cible ne se sent pas menacée dans sa compétence qu'elle intègre davantage les propositions de la source et modifie de façon profonde sa croyance, et partant, le noyau central de sa représentation.

Une dernière réflexion s'impose. Nous avons vu que la diversité des tâches et des enjeux identitaires autorise l'application de l'hypothèse de correspondance à une multitude de contextes dans lesquels une source experte exerce de l'influence. Ainsi, l'hypothèse de correspondance ne doit-elle probablement pas être pas confinée à l'explication de l'influence de sources expertes. Elle pourrait relever d'une théorie à vocation explicative plus large.

Dans le cadre de l'influence, celle des majorités et des minorités pourrait également devenir un champ possible d'application, tant expérimental

que théorique, de l'hypothèse de correspondance, notamment dans les tâches d'aptitudes où cette influence a été fortement étudiée, puisque les dimensions de majorité et de minorité y renvoient notamment à des dimensions de compétence ou d'incompétence (cf. Moscovici, 1980 ; Nemeth, Mosier et Chiles, 1992 ; Butera et Mugny, 2001). Cette hypothèse pourrait s'avérer pertinente pour expliquer des observations apparemment discordantes. Parfois, une majorité gagne à se confronter aux individus dans un contexte qui désamorce la menace que représenterait le fait d'en dévier. Ce n'est plus le cas lorsque la divergence face une minorité ne constitue pas une menace (cf. De Dreu et De Vries, 1993).

Par ailleurs, on peut invoquer une correspondance au niveau des représentations que les cibles ont des contenus sur lesquels porte l'influence. L'hypothèse de correspondance s'avère pertinente dans la mesure où l'influence des sources majoritaires ou minoritaires fait appel à des dimensions d'un méta-niveau comme les représentations que les cibles possèdent de leur rapport avec ce type de source voire même leurs idéologies (cf. Doise, 1982). Ainsi, l'influence majoritaire est amplifiée lorsque le contexte induit une représentation d'unicité des jugements, en accord avec le besoin de converger vers la seule réponse possible que la majorité peut légitimement symboliser. Il n'en va d'ailleurs pas autrement de l'influence majoritaire dans des tâches objectives non ambiguës (cf. Brandstätter et al., 1991 ; Butera, Huguet, Mugny et Pérez, 1994). L'influence minoritaire apparaît au contraire lorsque le contexte renvoie à une pluralité de jugements, dans lequel, plus qu'une majorité, une minorité peut être perçue comme introduisant la vision alternative que le contexte appelle (cf. Butera, Mugny, Legrenzi et Pérez, 1996).

Plus largement, on peut glisser de l'influence sociale vers des domaines qui lui sont proches, bien que différents, pour illustrer l'hypothèse de correspondance. Un des exemples parmi les plus intéressants est peut-être celui de l'étude du leadership. Il est frappant de constater qu'avec la prolifération des études dans ce domaine, les théoriciens sont arrivés il y a plus de trente ans déjà à évoquer un problème analogue à celui dont il a été question dans ce chapitre. En tentant de mettre en évidence quel style de comportement adopté par les leaders pouvait être le plus efficient pour le fonctionnement ou la performance des groupes, les chercheurs ont constaté que le style démocratique, comme le style autoritaire, pouvaient être à l'origine du meilleur comme du pire. Ce n'est probablement pas un hasard si l'étude de l'influence des sources expertes est parvenue à un niveau de complexité analogue, puisqu'une des dimensions pertinentes pour qu'un individu soit considéré comme un leader dans un groupe renvoie à sa compétence ou à son expertise. L'analogie devient plus que troublante lorsqu'on constate que pour résoudre le problème, Fiedler (1967) a proposé une hypothèse, dite de contingence, dont le point nodal est justement de mettre en correspondance chacun des styles du leader et les caractéristiques de la situation, en tenant compte de trois dimensions : le pouvoir fort ou faible du leader sur les membres du groupe, les relations interpersonnelles entre lui et les membres du groupe, et la structuration de la tâche à résoudre.

On évoquera également la possibilité d'application de l'hypothèse de correspondance à la technique du « vous être libre de... » (cf. le chapitre rédigé par Pascual et Guégen dans le présent volume ; voir aussi Guégen, 2002) et de façon plus générale aux travaux sur la dissonance cognitive. En effet, dans les expérimentations sur la dissonance, très souvent les sujets sont déclarés libres, même s'ils sont déjà volontaires

(cf. Beauvois, 2001). On peut supposer qu'une telle déclaration, à l'instar d'un style démocratique, évacue les enjeux identitaires dans le rapport avec la source que représentent l'expérimentateur, ses compères ou d'autres personnes dans la situation, ce qui facilite le changement d'attitude, alors que l'absence d'une telle déclaration bloque le changement, voire même provoque de la réactance. L'hypothèse de correspondance voudrait que l'on puisse peut-être trouver des situations dans lesquelles la présence d'une contrainte puisse tout de même induire un changement. Il est de ce point de vue intéressant de relever que si l'expérience d'Aronson et Carlsmith (1963) montre que des enfants « dévalorisent » le jouet avec lequel ils n'ont pas joué lorsqu'ils ne sont pas menacés, alors qu'ils ne le font pas lorsqu'une menace est introduite, d'autres études montrent que ce n'est vrai que pour des enfants d'origine sociale aisée (Clémence, 1990). Cette différence semble dépendre de l'attitude éducative de leurs parents, qui sont supposés utiliser des pratiques éducatives plus souples, alors que les enfants défavorisés, dont les parents sont censés utiliser davantage la punition (cf. Lautrey, 1980), modifient plutôt leur attitude lorsqu'une telle coercition est présente. A nouveau, on peut considérer qu'il est nécessaire que s'établisse une correspondance entre les pratiques éducatives du milieu social dans lequel évoluent les enfants et le rapport effectif avec la source.

En conclusion, l'hypothèse de correspondance ne s'inscrit pas dans une simple juxtaposition d'éléments similaires, ou dans une conception additive d'éléments consonants. Elle s'inscrit plutôt dans la signification que l'ensemble du contexte apporte aux positions initiales des individus, au regard notamment des menaces potentielles pour le soi. Il convient dès lors de prendre en compte les préconstruits épistémiques, les représentations, ou les schémas de fonctionnement que les cibles

introduisent dans le rapport avec la source pour comprendre le sens qu'elles donnent à celui-ci, pour saisir les voies possibles du changement qui en découle, voire peut-être pour appréhender des phénomènes qui dépassent largement le cadre de l'influence des sources expertes.

## Bibliographie

- Allen, V.L. (1965). Situational factors in conformity. Dans: L. Berkowitz (Ed.). *Advances in experimental social psychology (Vol. 2)*. (pages 133-175). New York: Academic Press.
- Aronson, E., et Carlsmith, J.M. (1974). L'effet de l'importance de la menace sur la dépréciation du comportement interdit. Dans J.P. Poitou (Ed). *La dissonance cognitive*. (pages 102-108). Paris : Armand Colin.
- Axson, D., Yates, S., et Chaiken, S. (1987). Audience response as a heuristic cue in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 30-40.
- Baumeister, R.F. (1998). The self. Dans D.T. Gilbert, S.T. Fiske et G. Lindzey (Eds.). *The handbook of social Psychology* (fourth edition). (pages 680-740, volume 1). Boston: McGraw Hill.
- Beauvois, J.L. (2001). Rationalization and internalization : the role of internal explanations in attitude change and the generalization of an obligation. *Swiss Journal of Psychology*, 4, 215-230.
- Brandstätter, V., Ellemers, N., Gaviria, E., Giosue, F., Huguet, P., Kroon, M., Morchain, P., Pujal, M., Rubini, M., Mugny, G., et Pérez, J.A. (1991). Indirect majority and minority influence: an exploratory study. *European Journal of Social Psychology*, 21, 199-211.
- Brehm, J.W. (1966). *A theory of psychological reactance*. San Diego, C.A.: Academic Press.
- Brown, J.D. (1986). Evaluations of self and others : Self-enhancement biases in social judgment. *Social Cognition*, 4, 353-376.
- Brownson, R.C., Jackson-Thompson, J., Wilkerson, J.C., Davis, J.R., Owens, N.W., et Fisher, E.B. (1992). Demographic and socioeconomic differences in beliefs about the Health effects of smoking. *American Journal of Public Health*, 82, 1, 99-102.
- Buchs, C., Falomir, J.M., Mugny, G., et Quiamzade, A. (2002). Significations des positions initiales des cibles et dynamiques d'influence sociale dans une tâche d'aptitudes : l'hypothèse de correspondance. *Nouvelle Revue de Psychologie Sociale*, 1, 134-145.

- Butera, F., Huguet, P., Mugny, G., et Pérez, J.A. (1994). Socio-epistemic conflict and constructivism. *Swiss Journal of Psychology*, 53, 229-239.
- Butera, F., et Mugny, G. (2001). Conflict and social influences in hypothesis testing. Dans C.K.W. De Dreu et N.K. De Vries (Eds.). *Group consensus and minority influence implications for innovation*. (pages 160-182). Oxford: Blackwell.
- Butera, F., Mugny, G., Legrenzi, P., et Pérez, J.A. (1996). Majority and minority influence, task representation and inductive reasoning. *British Journal of Social Psychology*, 35, 123-136.
- Butera, F., et Pérez, J.A., (1995). Les modèles explicatifs de l'influence sociale. Dans G. Mugny, D. Oberlé et J.L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale*, (vol. 1). (pages 203-223). Grenoble: Press Universitaires de Grenoble.
- Chaiken, S., Giner-Sorolla, R., et Chen, S. (1996). Beyond accuracy: Defense and impression motives in heuristic and systematic information processing. Dans P.M. Gollwitzer et J.A. Bargh (Eds.). *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior*. (pages 553-578). New York: Guilford Press.
- Chaiken, S., Liberman, A., et Eagly, A.H. (1989). Heuristic and systematic processing within and beyond the persuasion context. Dans J.S. Uleman et J.A. Bargh, (Eds.). *Unintended thought*. (pages 212-252). New York: Guilford Press.
- Chaiken S., et Maheswaran, D. (1994). Heuristic processing can bias systematic processing: Effects of source credibility, argument ambiguity, and task importance on attitude judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 460-473.
- Chaiken, S., et Trope, Y. (1999). *Dual-process theories in social psychology*. New York: The Guilford Press.
- Chen S., et Chaiken, S. (1999). The heuristic-systematic model in its broader context. In S. Chaiken et Y. Trope (Eds.). *Dual-process theories in social psychology*. (pages 73-96). New York: The Guilford Press.
- Cecil, H., Evans, R.I., et Stanley, M.A. (1996). Perceived believability among adolescents of health warning labels on cigarette packs. *Journal of Applied Social Psychology*, 26, 6, 502-519.
- Cialdini, R.B. (1993). *Influence: Science and practice* (Third edition). Harper Collins College.

- Clémence, A. (1990). Effect of social-class belonging on the cognitive dissonance resulting from threat severity. *European Journal of Social Psychology*, 20, 525-529.
- Collins, R.L., (1996). For better or worse : The impact of upward social comparison on self-evaluation. *Psychological Bulletin*, 1, 51-69.
- Crutchfield, R.S. (1955). Conformity and character. *American Psychologist*, 10, 191-198.
- De Dreu, K.W., et De Vries, N.K. (1993). Numerical support, information processing and attitude change. *European Journal of Social Psychology*, 23, 647-662.
- Deutsch, M., et 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. (1982). *L'explication en psychologie sociale*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Eagly, A.H., et Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Forth Worth: Harcourt Brace College Publishers.
- Echebarría, A., Fernández, E., et Gonzalez, J.L. (1994). Social representations and intergroup conflicts: who's smoking here? *European Journal of Social Psychology*, 24, 339-355.
- Falomir, J.M., Butera, F., et Mugny, G. (2002). Persuasive constraint and expert versus non-expert influence in intention to quit smoking. *European Journal of Social Psychology*, 32, 209-222.
- Falomir, J.M., Invernizzi, F., Mugny, G., Muñoz D., et Quiamzade, A. (2002). Social influence on intention to quit smoking: The effect of the rhetoric of an identity relevant message. *International Review of Social Psychology*, 1, 81-95
- Falomir, J.M., et Mugny, G. (1999). Influence sociale et résistance au changement chez les fumeurs. *Alcoologie*, 21, 25-29.
- Falomir J.M., Mugny, G., et Invernizzi, F. (2002). Influence d'experts sur l'intention d'arrêter de fumer : contrainte persuasive et enjeux identitaires. *Psychologie Française*, 47, 61-71.
- Falomir, J.M., Mugny, G., et Pérez, J.A. (1993). Processus de changement et tabagisme. Dans J.A. Pérez et G. Mugny (Eds.). *La théorie de l'élaboration du conflit*. (pages 189-212). Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.

- 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 ? *International Review of Social Psychology*, 2, 95-108.
- Falomir, J.M., Mugny, G. et Pérez, J.A. (2000). Social influence and identity conflict. Dans D. Terry et M. Hogg (Eds.). *Attitudes, behavior, and social context : The role of norms and group membership*. (pages 245-264). London : Lawrence Erlbaum Associates.
- Falomir, J.M., Mugny, G., Quiamzade, A., et Butera, F. (2000). Social influence and control beliefs in identity threatening contexts. Dans Perrig, WJ, Grob, A (Eds.). *Control of human behavior, mental processes, and consciousness*. (pages 443-455). London, UK: Lawrence Erlbaum Associates.
- Falomir, J.M., Mugny, G, Sanchez-Mazas, M., Pérez, J.A., Carrasco, F. (1998). Influence et conflit d'identité: de la conformité à l'intériorisation. Dans J.L. Beauvois, R.V. Joule, et J.M. Monteil (Eds.). *Perspectives cognitives et conduites sociales* (Vol. VI). (pages 313-339). Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Fiedler, F.E. (1967). *A theory of leadership effectiveness*. New York: McGraw-Hill.
- Fiske, S.T., et Taylor, S.E. (1991). *Social Cognition*. New-York : McGraw-Hill.
- Flament, C. (1958). Influence sociale et perception. *Année Psychologique*, 2, 377-400.
- Flament, C. (1982). Du biais d'équilibre à la représentation du groupe. Dans J.P. Codol et J.P. Leyens (Eds.). *Cognitive analysis of social behavior*. (pages 151-169). La Haye, Boston, Londres: Martinus Nijhoff.
- French, J.R., Raven, B.H. (1959). The bases of social power. Dans: D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power*. (pages 150-168). Ann Arbor, Mich.: University of Michigan Press.
- Garbarino, J., & Bronfenbrenner, U. (1976). The socialization of moral judgment and behavior in cross-cultural perspective. In T. Lickona (Ed.). *Moral development and behavior: Theory, research, and social issues*. (pages 70-83). New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Guéguen, N. (2002). *Psychologie de la manipulation et de la soumission*. Paris : Dunod.

- Greenwald, A.G. (1980). Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603-618.
- Gruder, C.L. (1977). Choice of comparison persons in evaluating oneself. Dans J.M. Suls, et R.L. Miller (Eds.). *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives*. (pages 21-41). New-York: Hemisphere Publishing Corporation.
- Hakmiller, K.L. (1966). Threat as a determinant of downward comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, (suppl. 1), 32-39.
- Hegelson, V.S., et Mickelson, K.D. (1995). Motives for social comparison. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1200-1209.
- Hirsch, A., Hill, C. Frossart, M. Tassin, J.P. et Pechabrier, M. (1988). *Lutter contre le tabagisme*. Paris: La documentation Française.
- Holtgraves, T. (1994). Communication in context: Effects of speaker status on the comprehension of indirect requests. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition* 20, 5, 1205-1218.
- Hovland, C.I., Janis, I.L. et Kelley, H.H. (1953) *Communication and persuasion*. Yale: Yale University Press.
- Huguet, P., Mugny, G., Pérez, J.A. (1991-92). Influence sociale et processus de décentration. *Bulletin de Psychologie*, 45, 155-163.
- Insko, C.A., Drenan, S., Solomon, M.R., Smith, R., et Wade, T.J. (1983). Conformity as a function of consistency of positive self-evaluation with being liked and being right. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 342-358.
- Joule, R.V., et Beauvois, J.L. (1987). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Kiesler, S.B., et Mathog, R. (1968). The distraction hypothesis in attitude change. *Psychological Reports*, 23, 1123-1133.
- Kitchener, K.S., et King, P. (1981). Reflective judgment: concepts of justification and their relationship to age and education. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 2, 89-116.
- Kitchener, K.S., King, P., Wood, P.K., et M.L. Davison. (1989). Sequentiality and consistency in the development of reflective judgment: A six-year longitudinal study. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 10, 73-95.

- Kruglanski, A., W. (1989). *Lay epistemics and human knowledge: cognitive and motivational bases*. New York, London: Plenum Press.
- Lautrey, J. (1980). *Classe sociale, milieu familial, intelligence*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Lewin, K., Lippitt, R., et White, R.H., (1939). Patterns of aggressive behaviour in experimentally created social climates. *Journal of Social Psychology*, 10, 271-299.
- Maggi, J., Butera, F., et Mugny, G. (1996). The conflict of incompetences: Direct and indirect influences on the representation of the centimeter. *International Review of Social Psychology*, 9, 91-105.
- McGinnies, E., et Ward, C.D. (1980). Better liked than right: Trustworthiness and expertise as factors in credibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 467-472.
- McGuire, W.J. (1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. Dans L. Berkowitz (Ed.). *Advances in experimental social psychology* (Vol. 1, pages 191-229). New York: Academic Press.
- McGuire, W.J. (1968). Personality and attitude change: An information-processing theory. Dans A.G. Greenwald, T.C. Brock, et T.M. Ostrom (Eds.). *Psychological foundations of attitudes*. (pages 171-196). San Diego: Academic Press.
- McGuire, W.J. (1972). Attitude change: The information-processing paradigm. Dans C.G. McClintock (Ed.). *Experimental social psychology*. (pages 108-141). New York: Holt, Rinehart et Winston.
- McGuire, W.J. (1985). Attitudes and attitude change. Dans G. Lindzey et E. Aronson (Eds.). *The handbook of social psychology* (Third edition). (pages 233-346). New York: Lawrence Erlbaum Associates.
- Moliner, P. (1988). Validation expérimentale de l'hypothèse du noyau central des représentations sociales. *Bulletin de Psychologie*, 42, 759-762.
- Moliner, P. (1994). Les méthodes de repérage et d'identification du noyau des représentations sociales. Dans C. Guimelli (Ed.). *Structures et transformations des représentations sociales*. (pages 199-232). Neuchâtel, Paris: Delachaux et Niestlé.
- 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 social experimental psychology* (Vol. 13, pages 209-239). New York: Academic Press.
- Moscovici S., Mugny G. (Eds.), (1987). *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval.
- Mugny, G, Moliner, P. et Flament, C. (1997). De la pertinence des processus d'influence sociale dans la dynamique des représentations sociales. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 1, 31-49.
- Mugny, G., Quiamzade, A, Pigière, D., Dragulescu, A., Buchs, C. (2002). Self-competence, interaction style and expert social influence: Toward a correspondence hypothesis. *Swiss Journal of Psychology*, 61, 153-166.
- Mugny, G., Quiamzade, A., et Tafani, E. (2001). Dynamique représentationnelle et influence sociale. Dans P. Moliner (Ed.), *La dynamique des représentations sociales*. (pages 123-161). Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Mugny, G., Tafani, E., Falomir, J.M., et Layat, C. (2000). Source credibility, social comparison and social influence. *International Review of Social Psychology*, 13(3), 151-175.
- Nemeth, C.J., Mosier, K., et Chiles, C. (1992). When convergent thought improves performance: Majority versus minority influence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 139-144.
- O'Rourke, T., Smith, B.J., et Nolte, A.E. (1983). Health risk attitudes, beliefs and behaviors of students grades 7-12. *Journal of School Health*, 54, 5, 210-214.
- Pérez, J.A., Falomir, J.M., et Mugny, G. (1995). Internalization of conflict and attitude change. *European Journal of Social Psychology*, 25, 117-124.
- Pérez, J.A., et Mugny, G. (1993). *La théorie de l'élaboration du conflit*. Neuchâtel : Delachaux et Niestlé.
- Pérez, J.A., Mugny, G., Roux, P., et Butera, F. (1991). Influences via la comparaison sociale, influences via la validation. Dans J.L. Beauvois, R.V. Joule et J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales* (Vol. 3). (pages 81-104) Cousset: Delval.
- Petty, R.E., et Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and persuasion : Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer Verlag.

- Petty, R.E., et Wegener, D.T. (1998). Attitude change: Multiple roles for persuasion variables. Dans D.T. Gilbert, S.T. Fiske, et G. Lindzey (Eds.). *The handbook of social Psychology* (fourth edition). (pages 323-390, volume 1). Boston: McGraw Hill.
- Petty, R.E., et Wegener, D.T. (1999). The elaboration likelihood model: Current status and controversies. Dans S. Chaiken et Y. Trope (Eds.). *Dual-process theories in social psychology*. (pages 41-72). New York: The Guilford Press.
- Quiamzade, A. (2003). Mesure de la réorganisation du noyau central d'une représentation sociale : mise en cause de Moliner (1988). *International Review of Social Psychology*, 16(4), 25-46
- Quiamzade, A., Falomir, J.M., Mugny, G., Butera, F. (1999). Gestion identitaire vs épistémique des compétences. Dans H. Hansen, B. Sigrist, H. Goorhuis et H. Landolt (Eds.). *Bildung und Arbeit : Das Ende einer Differenz? Formation et travail : la fin d'une distinction ?*. (pages 267-276). Aarau, Sauerländer.
- Quiamzade, A., et Mugny, G. (2001). Social influence dynamics in aptitude tasks. *Social Psychology of Education*, 4, 311-334.
- Quiamzade, A., Mugny, G., Dragulescu, A., & Buchs, C. (2004). Interaction styles and expert social influence. *European Journal of Psychology of Education*, XVIII(4), 389-404.
- Quiamzade, A., Tomei, A., et Butera, F. (2000). Informational dependence and informational constraint : social comparison and social influences in anagram resolution. *International Review of Social Psychology*, 13(3), 123-150.
- Schubauer-Leoni, M.L. (1989). Problématisation des notions d'obstacle épistémologique et de conflit socio-cognitif dans le champ pédagogique. Dans N. Bednarz et C. Garnier (Eds.). *Construction des savoirs*. (pages 350-363). Ottawa : Agence d'ARC Inc.
- Shouval, R., Venaki, S.K., Bronfenbrenner, U., Devereux, E.C., & Kiely, E (1975). Anomalous reactions to social pressure of Israeli and Soviet children raised in family versus collective settings. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 477-489.
- Tafani, E., Mugny, G., et Bellon, S. (1999). Irréversibilité du changement et enjeux identitaires dans l'influence sociale sur une représentation sociale. *Psychologie et société*, 1, 73-104.
- Tajfel, H., et Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behaviour. Dans S. Worchel et W.G. Austin (Eds.). *Psychology of*

- intergroup relations*, 2<sup>nd</sup> edition. (pages 7-24). Chicago: Nelson-Hall.
- Taylor, S.E., Neter, E., et Wayment, H.A. (1995). Self-evaluation processes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1278-1287.
- Trope, Y. (1980). Self-assessment, self-enhancement and task preference. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 116-129.
- Winnykamen, F. (1990). Apprendre en imitant? Paris: Presses Universitaires de France.
- Wood, W., et Kallgren, C.A. (1988). Communicator attributes and persuasion: Recipient access to attitude-relevant information in memory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 172-182.