



Article scientifique

Article

2006

Accepted version

Open Access

This is an author manuscript post-peer-reviewing (accepted version) of the original publication. The layout of the published version may differ .

Influence sociale selon le statut numérique et l'appartenance sociale de la source : auto-catégorisation et élaboration du conflit

Souchet, Lionel; Tafani, Eric; Codaccioni, Colomba; Mugny, Gabriel

How to cite

SOUCHET, Lionel et al. Influence sociale selon le statut numérique et l'appartenance sociale de la source : auto-catégorisation et élaboration du conflit. In: Revue internationale de psychologie sociale, 2006, vol. 19, n° 3/4, p. 35–67.

This publication URL: <https://archive-ouverte.unige.ch/unige:6762>

Souchet, L., Tafani, E., Codaccioni, C., & Mugny, G. (2006). Influence sociale selon le statut numérique et l'appartenance de la source : Auto-catégorisation et élaboration du conflit. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 19 (3/4), 35-67.

Influence sociale selon le statut numérique et l'appartenance sociale de la source : Auto-catégorisation et Elaboration du conflit.

**Lionel SOUCHET^a, Eric TAFANI^b, Colomba CODACCIONI^b
& Gabriel MUGNY^c.**

^aLaboratoire de Psychologie Clinique et Sociale, Université de Bourgogne.
Pôle AAFE. BP 26513 - 21065 Dijon Cedex, France.
mail : lionel.souchet@u-bourgogne.fr.

^bLaboratoire de Psychologie Sociale, Université de Provence

^cLaboratoire de Psychologie et Sciences de l'Education, Université de Genève

Titre courant : Influence, Auto-catégorisation et Elaboration du Conflit.

Influence sociale selon le statut numérique et l'appartenance de la source : Auto-catégorisation et élaboration du conflit.

Résumé :

Si les théories de l'élaboration du conflit (Pérez & Mugny, 1993) et de l'auto-catégorisation (Turner et al., 1987) s'accordent sur le fait que l'influence manifeste serait l'apanage des majorités endogroupes, elles émettent en revanche des hypothèses alternatives à propos de l'influence latente. En effet, une telle influence serait pour la première le fait des minorités exogroupes, et pour la seconde, celui des minorités endogroupes. On a confronté ces hypothèses alternatives dans une recherche qui manipulait le statut numérique ainsi que l'appartenance sociale de la source d'influence. En l'occurrence, les cibles étaient exposées à une majorité *versus* une minorité, soit de même sexe qu'elles (source endogroupe), soit de sexe opposé (source exogroupe). Il apparaît qu'au niveau manifeste, seule la majorité endogroupe induit du suivisme auprès des hommes, alors que chez les femmes, un tel suivisme prend place aussi bien face à la majorité exogroupe qu'endogroupe. Au niveau latent, seule la minorité exogroupe induit de l'influence auprès des femmes, alors que chez les hommes, une telle influence intervient aussi bien face à la minorité endogroupe qu'exogroupe. Ces deux théories ne peuvent expliquer que partiellement cet ensemble de résultats dont on propose une interprétation en termes de rapports de domination entre la source d'influence et les cibles.

Mots-clés:

Influences majoritaire et minoritaire – Auto-catégorisation – Elaboration du conflit –
Appartenance sociale – Rapports de domination.

Social Influence as a function of Numerical Status and Social Belonging : Self-Categorization and Conflict Elaboration.

Abstract :

Even if the conflict-elaboration (Pérez & Mugny, 1993) and the self-categorization (Turner et al., 1987) theories agree that manifest influence is only produced by in-group majorities, they give rise to alternative predictions regarding the latent influence. Indeed, the former assumes that such an influence would be produced by out-group minorities whereas the latter asserts that it would be induced by in-group minorities. The present research manipulates the numerical status of the influence source as well as its social belonging in order to confront these predictions. Actually, targets were exposed to a majority *versus* a minority, either of the same sex (in-group source) or opposite sex (out-group source). Main results indicate that regarding the manifest level, only the in-group majority induces conformity among men, whereas among women, such a conformity takes place in the case of both in-group and out-group majorities. At the latent level, only the out-group minority produces conversion among women, whereas among men, such an influence occurs in the case of both in-group and out-group minorities. These results which are apparently consistent with neither theories are discussed in terms of the dominance relation between the influence source and the targets.

Key-words:

Majority and minority influence – Self-categorization – Conflict elaboration – Social belonging – Dominance relation.

Les études sur l'influence sociale ont mis en évidence des dynamiques contrastées en fonction du statut numérique de la source (voir Wood, Lundgren, Ouellette, Busceme & Blackstone, 1994, pour une méta-analyse ainsi que Martin & Hewstone, 2001 pour une recension plus récente), marquées globalement par une influence majoritaire principalement manifeste et une influence minoritaire essentiellement latente, selon l'opposition désormais classique entre complaisance (Kelman, 1958) et conversion (Moscovici, 1980). Toutefois, la question des conditions auxquelles intervient la dynamique de conversion minoritaire suivant l'appartenance catégorielle de la source n'est pas encore tranchée, et donne lieu notamment à des hypothèses alternatives (cf. Quiamzade, Pérez, Mugny, & Alonso, 2003), selon que l'on se base sur la théorie de l'auto-catégorisation (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987) ou celle de l'élaboration du conflit (Pérez & Mugny, 1993). Sur la base de ce constat, la présente étude vise à contraster les hypothèses issues de ces deux théories afin d'éclairer cette question. Plus particulièrement, il s'agira de déterminer si la conversion minoritaire est plus susceptible de prendre place face à une minorité endogroupe versus exogroupe et de spécifier les processus en jeu dans ces dynamiques de résistance et/ou de changement.

Influence sociale et auto-catégorisation

Dans le prolongement de la théorie de l'identité sociale (Tajfel & Turner, 1979), la théorie de l'auto-catégorisation (Turner et al., 1987) propose d'expliquer les comportements intergroupes en prenant en compte trois niveaux de catégorisation du soi : (a) un niveau supra-ordonné relevant d'une distinction entre espèces, (b) un niveau intermédiaire qui renvoie à la comparaison entre groupes sociaux, et à ce titre à l'identité sociale, et enfin (c) un niveau subordonné relatif à la différenciation au sein de l'endogroupe, et par conséquent à l'identité personnelle (Turner, 1985). Par opposition à la théorie de l'identité sociale selon laquelle la recherche d'une identité positive et distincte serait à la base de la discrimination en faveur de soi ou de l'endogroupe (Tajfel, 1978), la théorie de l'auto-catégorisation insiste quant à elle sur le niveau auquel le soi est catégorisé et les variations qui en découlent du point de vue de la saillance respective de l'identité sociale et de l'identité personnelle. En l'occurrence, la théorie de l'auto-catégorisation affirme que la catégorisation de soi à un niveau intermédiaire rend saillante l'identité sociale et induit une dépersonnalisation du soi selon laquelle les individus se perçoivent comme des exemplaires d'une catégorie sociale et s'auto-attribuent les traits stéréotypiques qui définissent celle-ci. Par contraste, l'identité personnelle devient saillante lorsque le soi est catégorisé à un niveau subordonné, ce qui conduit les individus à se différencier des membres de leur groupe sur les dimensions

pertinentes au regard de leur appartenance catégorielle (cf. Turner et al., 1987). Suivant cette perspective, l'attente d'un consensus, sur lequel repose la validité subjective des jugements, varie non seulement en fonction de l'appartenance catégorielle des personnes auxquelles sont confrontés les individus, mais aussi selon le niveau d'auto-catégorisation. En l'espèce, les sujets s'attendent à partager les mêmes opinions que les personnes qui leur sont semblables, mais n'excluent pas la possibilité que des personnes différentes d'eux aient une opinion autre (cf. McGarty, Turner, Oakes, & Haslam, 1993). En ce sens, l'attente d'un consensus endogroupe s'accompagne de l'attente de divergences potentielles avec l'exogroupe, suivant un principe de différenciation catégorielle (Doise, 1976).

Du point de vue des dynamiques d'influence, il en découle que seule une divergence avec l'endogroupe génère de l'incertitude en ce qu'elle remet en cause la validité subjective d'opinions à propos desquelles les individus s'attendent à observer un consensus (Turner, 1995). Dans ce cas de figure, trois stratégies peuvent permettre aux sujets de réduire cette incertitude : recatégoriser l'endogroupe en un exogroupe de façon à rendre son point de vue non pertinent, introduire une nouvelle dimension de comparaison sociale afin de rendre compte de la divergence d'opinion (Wood & Taylor, 1991), et enfin se laisser influencer par autrui ou essayer de l'influencer. En ce sens, le partage d'une identité sociale commune constituerait une condition nécessaire à toute forme d'influence (David & Turner, 2001a; Turner, 1991; Turner & Oakes, 1986, 1989). Sous cette condition, l'influence relèverait d'un processus d'assimilation, à la fois normatif et informationnel, se traduisant par l'acceptation de la position de la source aussi bien aux niveaux public, immédiat ou manifeste qu'aux niveaux privé, différé ou latent (David & Turner, 2001b ; Turner, 1995). L'influence des sources endogroupes dépendrait en outre de leur statut numérique ainsi que du niveau d'auto-catégorisation. D'une part, les majorités endogroupes produiraient davantage d'influence manifeste que les minorités endogroupes alors que ces dernières auraient une influence latente supérieure à celle induite par les premières (David & Turner, 1996). D'autre part, lorsque le message de la minorité endogroupe est délivré dans un contexte intergroupe rendant saillant la comparaison du point de vue de la minorité avec l'exogroupe, il y aurait une influence à la fois immédiate et différée. Par contraste, lorsque le message d'une minorité endogroupe est donné dans un contexte intragroupe rendant saillant la comparaison du point de vue de la minorité avec celui des sujets, il y aurait un rejet immédiat du message que l'on retrouve également de façon différée lorsque le contexte est rappelé avant cette dernière mesure (David & Turner, 1999). En substance, on doit souligner que la théorie de l'auto-catégorisation exclut la possibilité qu'une source exogroupe produise une influence quelconque, puisque la

catégorisation des autres comme membres d'un exogroupe constitue une alternative à l'influence (Turner, 1995), à l'exception du cas où celle-ci peut être recatégorisée, à un niveau plus général, en une source endogroupe, du fait qu'elle possède une dimension pertinente en commun avec les sujets-cibles (Turner, 1991).

Influence sociale et élaboration du conflit

Selon la théorie de l'élaboration du conflit, l'influence latente serait au contraire l'apanage des minorités exogroupes. Suivant cette théorie, les dynamiques de résistance ou de changement qui interviennent dans un rapport d'influence dépendent principalement de la façon dont les cibles élaborent la divergence entre leur opinion personnelle et celle de la source (Pérez & Mugny, 1993). Plus particulièrement, la nature d'une telle élaboration varie selon que l'attention des cibles se focalise sur l'activité de comparaison sociale des opinions (Festinger, 1954) ou se porte sur les principes qui sous-tendent le point de vue de la source, en une activité de validation (Moscovici, 1980). Face à une source endogroupe, la motivation des sujets à préserver la cohésion de leur groupe et à assurer une bonne image d'eux-mêmes auprès de leurs pairs (Hogg, 1992) les conduirait à se centrer sur l'activité de comparaison sociale, suivant une élaboration proprement relationnelle de la divergence des jugements. Dans le cas où la source est en outre majoritaire, une telle comparaison s'avère favorable à la source du fait du support numérique dont elle bénéficie. Il en découle une influence publique, directe et superficielle qui, selon un processus de dépendance normative (Deutsch & Gerard, 1955), se traduit par de la conformité ou du suivisme (cf. Moscovici, Mucchi-Faina, & Maass, 1994). En l'occurrence, les cibles se rallieraient au point de vue majoritaire afin de maintenir le consensus au sein de leur groupe et éviter la discrimination liée à l'expression d'une position déviante au regard de ses normes (cf. Marquès, Abrams, Paez, & Martinez-Taboada, 1998). Cette influence normative intervient principalement à un niveau manifeste et consiste en une simple approbation de la position majoritaire, sans autre forme d'élaboration (Moscovici, 1980). La théorie de l'auto-catégorisation ne peut rendre compte d'un tel patron d'influence au sens où elle pose que l'influence de la majorité endogroupe procède de l'assimilation du point de vue qu'elle défend, dynamique qui suppose que l'influence manifeste de la source se doublerait d'une influence plus latente. Néanmoins, on doit noter qu'une telle dynamique peut prendre place lorsque la mesure d'influence concerne une dimension pertinente au regard de l'appartenance catégorielle des cibles, ce qui facilite l'identification de celles-ci à la source, et par conséquent l'intériorisation de son point de vue (Abrams & Hogg, 1990 ; Crano, 2000 ; Mackie, Worth, & Asuncion, 1990 ; Wilder, 1990).

Par ailleurs, la majorité endogroupe peut aussi exercer une influence profonde dans le cas où les cibles n'ont pas l'opportunité de résoudre le conflit par le biais de l'approbation manifeste de la position de la source, ce qui permet de contrecarrer la paralysie socio-cognitive découlant d'une telle conformité et amène alors les sujets à élaborer le point de vue de la source à un niveau personnel, en un conflit normatif qui produit une influence latente (Muñoz-Rojas, Falomir, Invernizzi, & Leuenberger, 2000; Sanchez-Mazas, Mugny, & Jovanovic, 1996). Là encore, un tel patron d'influence se révèle incompatible avec une explication en termes d'intériorisation de la position majoritaire.

Lorsque les cibles sont confrontées à une minorité endogroupe, une identification à celle-ci s'avère potentiellement menaçante, compte tenu des connotations négatives qu'elle implique (Mugny, Kaiser & Papastamou, 1983) et des risques qu'elle comporte pour la cohésion du groupe (cf. De Dreu, De Vries, Gordijn, & Schuurman, 1999 ; Wood, Pool, Leck, & Purvis, 1996). Il en découle que la divergence des jugements est élaborée de façon relationnelle, en un conflit d'identification qui conduit les cibles à se centrer sur une différenciation intra-catégorielle, au détriment de la prise en compte de la position minoritaire (Mugny et al., 1983 ; Mugny & Papastamou, 1983). Une telle dynamique, qui procède de l'indissociation des activités de comparaison sociale et de validation des opinions, bloquerait ainsi toute influence au niveau manifeste et latent (Pérez & Mugny, 1989). Selon la théorie de l'élaboration du conflit, une minorité endogroupe pourrait toutefois induire de l'influence latente lorsque les cibles jugent son point de vue pertinent pour la définition des positions du groupe (Mugny & Pérez, 1985) ou que la position minoritaire ne menace pas leur identité (Crano, 2000), du fait par exemple que la source argumente en faveur des cibles plutôt qu'en leur défaveur (Mackie et al., 1990; Martin, 1988a).

Face aux sources exogroupes, la question de la comparaison sociale joue également un rôle essentiel dans l'élaboration de la divergence des jugements. En l'occurrence, face à une majorité exogroupe, la saillance de la comparaison intergroupe induit une résistance manifeste, voire une différenciation catégorielle, quand les cibles perçoivent une menace pour leur identité et radicalisent alors leur position initiale (Pérez, Falomir, & Mugny, 1995). Cette dynamique s'accompagne d'une discrimination de la majorité exogroupe qui permet de rejeter son point de vue avant même de l'avoir examiné, ce qui rend compte de l'absence de toute forme d'influence. Une telle discrimination peut en revanche susciter un certain remords auprès des cibles dans le cas où la source exogroupe est minoritaire, du fait de la réprobation sociale de tout ostracisme (cf. Pérez, Papastamou, & Mugny, 1995). Il en résulte un conflit cognitivo-culturel qui peut inciter les cibles à examiner plus systématiquement la position de

la minorité, ne serait-ce que pour légitimer son rejet (Johnson-Laird, 1983), ce qui a pour conséquence de renforcer les pensées qui lui sont associées (Wegner, 1992). Une telle élaboration de la divergence des jugements peut ainsi induire de façon paradoxale une influence à un niveau plus latent (Pérez, Mugny, Llavatta, & Fierres, 1993). La confrontation à une minorité exogroupe favorise également la dissociation des activités de comparaison sociale et de validation des opinions, du fait que la question de la comparaison peut être résolue par une différenciation favorable aux cibles et qu'en outre, la position de la source n'est pas menaçante, compte tenu du faible support numérique dont elle bénéficie (Pérez & Mugny, 1987). Il en découle que les individus sont alors en mesure de se décentrer de l'activité de comparaison sociale, pour focaliser leur attention sur le contenu même de la position de la source et les principes qui la sous-tendent, en un processus de validation (Pérez & Mugny, 1986). Une telle dissociation facilite donc la prise en considération de la position de la source (Quiamzade et al., 2003) et permet de rendre compte de l'influence des minorités exogroupes aux niveaux latent (Aebischer, Hewstone, & Henderson, 1984), privé (Martin, 1988b) ou différé (Mugny & al., 1983). Enfin, on doit une nouvelle fois insister sur le fait que de tels patrons d'influence ne peuvent être expliqués en termes d'une simple intériorisation du point de vue de la source, compte tenu de l'absence d'influence manifeste.

Finalement, il apparaît que la théorie de l'auto-catégorisation et celle de l'élaboration du conflit rendent compte de l'influence des majorités endogroupes au moyen de processus différents, assimilation pour la première, dépendance normative pour la seconde. Elles émettent en outre des hypothèses alternatives à propos de l'influence minoritaire selon lesquelles une telle influence serait l'apanage des minorités endogroupes pour l'une, et exogroupes pour l'autre. Récemment, a été proposée une tentative d'intégration de ces deux perspectives théoriques concernant l'influence des minorités (Quiamzade et al., 2003). Cette articulation repose sur la notion de catégorisation multiple selon laquelle un individu peut être à la fois catégorisé comme endogroupe sur une dimension donnée et comme exogroupe sur une autre dimension, tout aussi pertinente que la première du point de vue de la définition de l'appartenance catégorielle des sujets (Deschamps & Doise, 1979). En termes d'influence, il en découle que les cibles pourraient catégoriser une même minorité comme à la fois endogroupe et exogroupe, dès lors qu'elles partagent un certain nombre de caractéristiques avec la source d'influence mais qu'elles s'en différencient par ailleurs. Suivant cette perspective, une expérience a manipulé le nombre de caractéristiques que la minorité et les cibles partageaient. En l'occurrence, ces dernières étaient confrontées soit à une minorité totalement endogroupe (3 caractéristiques en commun) ou totalement exogroupe (3

caractéristiques différentes), soit à une minorité hybride de l'endogroupe (2 caractéristiques communes et 1 différente) ou de l'exogroupe (2 caractéristiques différentes et 1 commune). Cette étude montre que la minorité hybride de l'exogroupe est la seule à produire une influence latente. Il apparaît ainsi qu'une telle influence ne prend place que face à une source relativement à laquelle les cibles peuvent facilement se différencier, condition nécessaire selon la théorie de l'élaboration du conflit à une dissociation des activités de comparaison sociale et de validation, tout en préservant une identité commune, ce qui constitue, selon la théorie de l'auto-catégorisation, un pré-requis à toute forme d'influence. En ce sens, un tel résultat ouvre la voie à une possible articulation de ces deux perspectives théoriques. Sur la base de cet ensemble de considérations, la présente étude a manipulé le statut numérique de la source d'influence ainsi que son appartenance sociale de façon à confronter les hypothèses alternatives issues de ces deux théories, et examiner si une telle proposition d'articulation était en mesure de rendre compte des dynamiques d'influence observées.

Méthode

Ces dynamiques d'influence ont été étudiées dans un plan factoriel 2 x 2 x 2 résultant du croisement entre le support numérique de la source (Majoritaire *versus* Minoritaire), son appartenance catégorielle (Hommes *versus* Femmes) ainsi que celle des cibles (Hommes *versus* Femmes).

Population

91 étudiantes et 88 étudiants (âge moyen=19.86, *Sd*=1.52) inscrits en première année de DEUG de Psychologie à l'Université d'Aix-en-Provence ont été recrutés pour participer à une expérience qui leur était présentée comme une enquête d'opinion à propos de la drogue.

Pré-test

Dans un premier temps, les sujets répondaient de façon privée à un test de mise en cause (cf. Moliner, 1989) de façon à saisir la nature du lien qu'ils établissaient initialement entre l'objet « *drogue* » et 12 cognitions (cf. Tableau 1) que la population étudiante associe fortement à cet objet (cf. Tafani, Souchet, Codaccioni, & Mugny, 2003). Plus précisément, il s'agissait de déterminer pour chacune de ces cognitions, si elle constituait une caractéristique « *non négociable* » *versus* « *conditionnelle* » de la drogue, suivant la distinction introduite par Flament (1994a). En l'occurrence, les premières sont vues comme des caractéristiques qu'une substance doit nécessairement posséder pour que les sujets puissent la considérer comme une drogue, tandis que les secondes correspondent à des caractéristiques fréquemment associées à

la drogue sans qu'il soit toutefois nécessaire qu'une substance les possède pour que les sujets la considèrent comme une drogue. Pour rendre compte de cette distinction, le test de mise en cause se fonde sur une logique de « *double négation* » suivant laquelle une cognition s'avère « *non négociable* » lorsque sa mise en cause (*1^{ère} négation*) entraîne une réfutation massive (*2^{ème} négation*) de l'objet considéré (ici : la drogue). Partant, on testait, par exemple, la nature du lien que les sujets établissaient entre la « *dépendance* » et la drogue, au moyen de la question suivante : « *Peut-on dire d'une substance que c'est une drogue (Induction de l'objet-cible), si la consommation de cette substance n'engendre aucune dépendance ?* » (Mise en cause de la « *dépendance* »). Les réponses étaient recueillies sur une échelle numérique en 11 points de (-5) = « *Non, ce n'est très certainement pas une drogue* » à (+5) = « *Oui, c'est très certainement une drogue* ». Les réponses négatives qui correspondent ici à une réfutation de l'objet drogue illustrent le caractère « *non négociable* » de la « *dépendance* » au sens où elles indiquent qu'une substance doit nécessairement posséder cette caractéristique pour être vue par les sujets comme une drogue (cf. Flament, 1994b). Sur la base des résultats de ce pré-test, ont été retenus uniquement les sujets pour lesquels la « *dépendance* », cognition sur laquelle porterait ensuite l'influence de la source, s'avérait une caractéristique « *non négociable* » de la drogue (N=160, soit 89% de la population initiale, ce qui souligne le caractère consensuel de ce lien). Cela permettait de s'assurer que le point de vue introduit ultérieurement par la source était en contradiction explicite avec la position initiale des sujets. Ces derniers étaient affectés de façon aléatoire au sein des différentes conditions expérimentales.

Phase d'influence

Variables indépendantes

On informait ensuite les sujets que l'étude portait sur la différence entre l'opinion des femmes et celle des hommes à propos de la drogue et qu'ils seraient ainsi placés en situation de groupe de façon à ce qu'ils puissent confronter leur opinion personnelle à celle d'autrui. Cette information permettait de rendre saillante la division catégorielle hommes-femmes et par conséquent la comparaison sociale intergroupe. En l'occurrence, on les plaçait dans des groupes de 6 personnes dont la composition permettait de manipuler le statut numérique de la source. Suivant la procédure de Moscovici et Lage (1976), ces groupes comprenaient soit 4 compères et 2 sujets expérimentaux, ce qui conférait un statut majoritaire à la source du fait que le rapport numérique lui était favorable (40 groupes composés ainsi, soit 80 sujets expérimentaux), soit 2 compères et 4 sujets expérimentaux de façon à ce que la source soit alors en position minoritaire (20 groupes composés de la sorte, soit 80 sujets expérimentaux).

Selon une seconde variable, on manipulait également son appartenance sociale en confrontant les sujets expérimentaux à des compères soit de sexe masculin, soit de sexe féminin. Que les sujets soient des hommes ou des femmes, certains étaient donc confrontés à une source soit de même sexe qu'eux (source endogroupe, N= 80), soit de sexe opposé (source exogroupe, N=80). Chaque condition expérimentale issue du croisement du statut et de l'appartenance de la source comprenait ainsi 40 sujets expérimentaux, parmi lesquels figuraient 20 hommes et 20 femmes.

En situation de groupe, la tâche consistait à produire une série de 10 jugements à propos de la drogue suivant une procédure identique à celle élaborée par Tafani et al. (2003). En l'occurrence, l'expérimentateur projetait successivement 10 transparents présentant chacun 3 substances fictives aléatoirement désignées par les lettres A, B et C. Chaque substance était décrite au moyen d'un tableau indiquant les caractéristiques qu'elle possédait ou non (cf. Figure 1). Cette description se faisait au moyen de trois caractéristiques parmi lesquelles figuraient systématiquement une caractéristique « *non négociable* » (« *la dépendance* ») et un couple de caractéristiques « *conditionnelles* » que l'on faisait varier d'un transparent à l'autre. Lors de chaque présentation, l'expérimentateur lisait les informations contenues dans le tableau pour s'assurer de la bonne compréhension des sujets. Ces derniers devaient alors indiquer de façon orale et donc publique laquelle des trois substances décrites ressemblait le plus à une drogue. La façon dont les différentes caractéristiques étaient ou non attribuées à chaque substance répondait à une logique conçue de façon à toujours offrir aux sujets le choix entre : (1) une réponse prototypique dans la mesure où la substance possède la caractéristique « *non négociable* » ainsi que les deux caractéristiques « *conditionnelles* » (la substance A dans l'exemple); (2) une réponse *contre-prototypique, étant donné que* la substance possède deux caractéristiques « *conditionnelles* » mais pas la caractéristique « *non négociable* » *ayant trait* à la « *dépendance* » (ici, la substance B); et enfin (3) une réponse intermédiaire, la substance possédant la caractéristique « *non négociable* », mais pas les deux caractéristiques « *conditionnelles* » (ici, la substance C). *Quelle que soit la condition expérimentale, tous les compères donnaient une réponse de nature contre-prototypique* lors des 10 présentations, ce qui permettait de maintenir constante la consistance tant diachronique que synchronique de la source (cf. Moscovici & Lage, 1976). De telles réponses impliquaient que, du point de vue de la source, les substances qui ressemblaient le plus à une drogue étaient *précisément* celles dont la consommation ne provoquait pas de « *dépendance* ». Une telle opinion était donc en contradiction explicite avec *la position* initiale des sujets pour lesquels *la « dépendance » était*

une caractéristique nécessaire pour qu'une substance donnée puisse être considérée comme une drogue.

Insérer ici Figure 1

Variables dépendantes

L'influence manifeste concernait le nombre de réponses contre-prototypiques que les sujets-cibles produisaient lors des 10 présentations successives, et donc en la présence de la source, ainsi que le nombre de sujets qui reprenaient au moins une fois cette réponse lors de ces 10 présentations. Cette influence relevait d'un niveau manifeste puisqu'elle procède d'un suivisme des réponses de la source en sa présence.

L'influence latente renvoyait à une modification de la nature du lien que les sujets établissent entre la « *dépendance* » et la « *drogue* ». Celui-ci était saisi lors d'un post-test intervenant immédiatement après la phase d'influence (soit 45 minutes après le pré-test). En l'espèce, les sujets répondaient, de façon privée, à un test de mise en cause identique à celui utilisé lors du pré-test. Un changement à ce niveau est posé comme plus latent dans la mesure où les sujets n'ont pas connaissance des réponses de la source à ce test et qu'ils ne sont pas en présence de celle-ci.

Enfin, à titre de manipulation-check de la perception des différences d'opinion envers la drogue en fonction du genre, les sujets-cibles devaient estimer au moyen d'une échelle en 11 points la mesure dans laquelle les hommes et les femmes ont globalement des opinions « *très semblables* » = (0) ou « *très différentes* » = (10) à propos de la drogue.

Prédictions

Au niveau manifeste, les théories de l'élaboration du conflit et de l'auto-catégorisation prédisent l'une et l'autre une influence plus marquée de la majorité endogroupe relativement à la majorité exogroupe et à la minorité, que celle-ci soit endogroupe ou exogroupe.

En revanche, la première prédit que l'influence latente ne prendrait place que dans le cas où les sujets sont confrontés à une minorité exogroupe, alors que la seconde prédit qu'une telle influence serait le fait de la minorité endogroupe.

Résultats

Insérer ici le Tableau 1

Pré-test

Le tableau 1 présente les scores¹ et les fréquences de réfutation observés après la mise en cause des différentes cognitions *associées à la drogue*. Se confirme ici le caractère « *non négociable* » du lien entre la drogue et trois de ces cognitions : « *la dépendance* », « *les effets psychologiques* » et « *le danger pour la santé* », dont la mise en cause respective donne lieu à une fréquence de réfutation significativement supérieure à une norme d'équifréquence selon le test du Chi², conformément aux résultats produits par ailleurs (cf. Tafani et al., 2003). Sur la base de ces résultats, on a pu retenir 9 cognitions « *conditionnelles* » que l'on faisait varier lors des 10 présentations successives que comportait la phase d'influence.

Divergence perçue des jugements en fonction du genre

Globalement, il apparaît que les sujets-cibles ont perçu de nettes différences dans les opinions respectives des hommes et des femmes concernant la drogue ($M=7.59$; $Sd=2.37$), ce qui permet de s'assurer que l'information qui leur a été délivrée à propos de telles divergences a effectivement eu pour conséquence de rendre saillante la division catégorielle de genre. Par ailleurs, on doit relever que si la perception de telles divergences ne varie ni selon le genre des sujets-cibles ($F(1,152)<1$), ni en fonction du support numérique de la source ($F(1,152)<2$), elle se révèle en revanche plus marquée ($F(1,152)=20.85$, $p<0.0001$; $\Omega^2=.14$) dans le cas où ces derniers ont été confrontés à une source de l'exogroupe de genre ($M=8.40$) plutôt que de l'endogroupe ($M=6.78$). En d'autres termes, il s'avère ainsi que la confrontation à une source de sexe opposé renforce naturellement la saillance de la division catégorielle de genre prenant place dans cette situation expérimentale, ce qui indique que les sujets-cibles ont effectivement conscience du fait qu'ils se retrouvent dans un contexte de comparaison sociale intergroupe.

Insérer ici le Tableau 2

Influence manifeste

L'influence manifeste était saisie au regard, d'une part du nombre de réponses contre-prototypiques produites par les sujets, de l'autre du nombre de sujets qui reprenaient au moins une fois cette réponse qui correspondait à la position défendue par la source. La première mesure a été soumise à une analyse de variance selon un plan factoriel 2 (Support numérique) x 2 (Appartenance sociale) x 2 (Genre). Cette analyse (cf. Tableau 2) révèle un effet principal du support numérique de la source ($F(1,152)=12.40$, $p<0.001$; $\Omega^2=.08$) suivant lequel le

¹ Ces scores ont été inversés de façon à ce que le statut « *non négociable* » d'une cognition donnée se traduise par un score élevé.

nombre de réponses contre-prototypiques s'avère globalement plus élevé ($M=1.80$) face à la majorité que face à la minorité ($M=.60$). Cet effet se trouve en outre qualifié d'une interaction double ($F(1,152)=4.52$, $p<0.04$; $\Omega^2=.04$) qui met en évidence l'intervention de dynamiques contrastées selon le genre. En l'occurrence, il apparaît que chez les hommes, la majorité endogroupe ($M=2.10$) exerce davantage d'influence que la minorité endogroupe ($M=.55$; $F(1,152)=5.17$, $p<0.03$; $\Omega^2=.04$) et la majorité exogroupe ($M=.40$; $F(1,152)=6.22$, $p<0.02$; $\Omega^2=.05$), cette dernière ne se différenciant pas de la minorité exogroupe ($M=.80$; $F(1,152)<1$). Par contraste, auprès des femmes, la majorité exogroupe ($M=2.70$) produit plus d'influence que la minorité exogroupe ($M=.40$; $F(1,152)=11.38$, $p<0.001$; $\Omega^2=.07$). Il en est de même de la majorité endogroupe ($M=2.00$) relativement à la minorité endogroupe ($M=.65$; $F(1,152)=3.92$, $p<0.05$; $\Omega^2=.03$). Il s'en suit que les majorités endogroupe et exogroupe produisent l'une et l'autre de l'influence manifeste auprès des femmes, ce qui n'est pas le cas des hommes, auprès desquels la majorité endogroupe est la seule à induire un tel suivisme.

Le même pattern d'influence est observé en ce qui concerne le nombre de sujets qui reprennent au moins une fois la réponse contre-prototypique défendue par la source². En effet, on doit noter qu'une proportion plus importante d'entre eux reprend au moins une fois cette réponse lorsqu'elle est introduite par une majorité (43.75%) plutôt qu'une minorité (12.5%, $\chi^2(\text{ddl},1)=19.32$, $p<0.001$). Comme précédemment, des dynamiques contrastées prennent place en fonction du genre (cf. Tableau 2). En l'occurrence, il s'avère qu'auprès des hommes, la majorité endogroupe exerce davantage d'influence que la majorité exogroupe (50% vs 15%, $\chi^2(\text{ddl},1)=4.10$, $p<0.05$), ce qui n'est pas le cas pour les femmes auprès desquelles ces deux majorités produisent autant d'influence (50% vs 60%, $\chi^2(\text{ddl},1)<1$). En ce qui concerne les sources endogroupes, la majorité exerce davantage d'influence que la minorité que ce soit auprès des femmes (50% vs 15% ; $\chi^2(\text{ddl},1)=4.10$, $p<0.05$) ou des hommes (50% vs 10% ; $\chi^2(\text{ddl},1)=5.83$, $p<0.02$). En revanche, pour ce qui est des sources exogroupes, la majorité exerce une influence supérieure à celle de la minorité auprès des femmes (60% vs 10% ; $\chi^2(\text{ddl},1)=8.90$, $p<0.01$) et non des hommes (15% vs 15%). En d'autres termes, se confirme que chez les hommes, seule la majorité endogroupe induit un certain suivisme, alors que chez les femmes, ce suivisme prend place aussi bien face à la majorité endogroupe qu'exogroupe.

Insérer ici le Tableau 3

² Ces données ont été soumises à un test du χ^2 , et les valeurs indiquées correspondent à la probabilité exacte de Fisher après correction.

Influence latente

Au niveau latent, la principale variable dépendante concernait la différence entre les scores de réfutation *de l'objet drogue*, observés au pré-test et au post-test, lors de la mise en cause de la « *dépendance* » (cf. Tableau 3)³. Ces données ont été soumises à une analyse de la variance selon un plan 2 (Support numérique) x 2 (Appartenance sociale) x 2 (Genre). Cette analyse révèle un effet principal du support de la source ($F(1,152)=11.77$, $p<0.001$; $\Omega^2=.08$) suivant lequel les minorités ($M=1.90$) produisent davantage d'influence latente que les majorités ($M=0.70$). Toutefois, l'interaction de second ordre est également significative ($F(1,152)=4.30$, $p<0.04$; $\Omega^2=.04$). Sa décomposition montre que chez les femmes, l'influence procède d'une interaction du support numérique et de l'appartenance sociale de la source ($F(1,152)=6.91$, $p<0.01$; $\Omega^2=.05$) selon laquelle la minorité exogroupe ($M=2.40$) exerce plus d'influence que la minorité endogroupe ($M=0.25$; $F(1,152)=9.45$, $p<0.01$; $\Omega^2=.07$) et que la majorité exogroupe ($M=0.50$; $F(1,152)=7.38$, $p<0.01$; $\Omega^2=.06$). En d'autres termes, ces résultats indiquent que chez les femmes, l'influence latente ne prend place que face à la minorité exogroupe. En revanche, chez les hommes, cette même influence relève d'un effet principal du support de la source suivant lequel les minorités ($M=2.47$) produisent davantage d'influence que les majorités ($M=0.67$, $F(1,152)=13.25$; $p<0.001$; $\Omega^2=.09$), cet effet étant significatif aussi bien dans le cas d'une source exogroupe ($M=2.20$ vs $M=0.55$, $F(1,152)=5.56$, $p<0.02$; $\Omega^2=.04$) qu'endogroupe ($M=2.75$ vs $M=0.80$; $F(1,152)=7.77$, $p<0.001$; $\Omega^2=.06$). Il apparaît ainsi que chez les hommes, la minorité endogroupe exerce une influence latente identique à celle de la minorité exogroupe ($F(1,152)<1$) et qu'une telle influence est supérieure à celle produite par la minorité endogroupe auprès des femmes ($F(1,152)=12.78$, $p<0.001$; $\Omega^2=.08$). En d'autres termes, la minorité a toujours plus d'influence que la majorité, à l'exception de la minorité endogroupe pour les femmes. Chez ces dernières, une influence latente ne prend place que face à la minorité exogroupe alors que chez les hommes, cette même influence intervient aussi bien face à la minorité endogroupe qu'exogroupe⁴. Enfin, on doit souligner que les fréquences de réfutation observées au post-test dans les conditions où l'influence latente prend place sont de l'ordre de deux tiers (cf. Tableau 3), ce qui signifie que la « *dépendance* » perd dans ce cas son caractère « *non négociable* » pour un tiers des sujets. Par contraste, il convient de noter qu'aucun effet significatif n'est observé au post-test en ce

³ On doit noter qu'aucune différence significative entre les conditions expérimentales n'est observée au pré-test à propos du *statut* de la « *dépendance* » ($F(1,152)<1$, pour les trois effets principaux testés ainsi que les interactions).

⁴ Il s'agit là des trois conditions dans lesquelles est observée une différence significative entre les scores du pré-test et ceux du post-test ($F(1,19)>10$; $p<0.01$).

qui concerne la nature du lien entre la drogue et les autres cognitions qui lui sont associées, ce qui indique que le changement ne s'est opéré qu'à propos de la cognition sur laquelle s'est explicitement exercée l'influence de la source.

Enfin, une analyse du lien entre influences manifeste et latente met en évidence une corrélation négative entre ces deux niveaux d'influence dans le cas de la minorité exogroupe ($r_{bp}(40)=-.36$, $p<0.03$) alors que cette même corrélation s'avère tendancielle positive face à la majorité endogroupe ($r_{bp}(40)=.30$, $p<0.06$), la différence entre ces deux corrélations étant significative ($z=1.98$, $p<0.05$). Face à la minorité endogroupe, on retrouve une corrélation négative entre influences manifeste et latente chez les hommes ($r_{bp}(20)=-.45$, $p<0.01$) et non chez les femmes ($r_{bp}(20)=.14$, ns), la différence étant ici tendancielle ($z=1.98$, $p<0.06$). Il apparaît ainsi qu'une corrélation négative entre influences manifeste et latente intervient dans les trois conditions où l'influence minoritaire prend place au niveau latent. En revanche, face à la majorité exogroupe, cette corrélation se révèle tendancielle positive chez les femmes ($r_{bp}(20)=.43$, $p<0.07$), mais non significative chez les hommes ($r_{bp}(20)=.04$), auprès desquels elle s'avère moins marquée que dans l'ensemble des conditions où une influence majoritaire prend place au niveau manifeste ($z=2.11$, $p<0.05$).

Discussion

Cette recherche met en évidence le bien-fondé de la théorie de Moscovici (1980). En effet, de manière globale, la majorité induit une influence exclusivement manifeste alors que la minorité produit une influence essentiellement latente. Toutefois, cette conception demande quelques ajustements, au sens où les dynamiques observées dépendent également de l'identité sociale des sources et des cibles. En l'occurrence, les dynamiques prenant place tant au niveau manifeste que latent ne peuvent être que partiellement expliquées par les théories de l'auto-catégorisation et de l'élaboration du conflit. Tout d'abord, la majorité endogroupe induit une influence manifeste. Selon la théorie de l'élaboration du conflit, cette influence relèverait d'un processus de dépendance normative suivant lequel les cibles se focalisent sur la comparaison sociale des opinions, en une élaboration relationnelle de la divergence des jugements centrée sur la gestion de l'image de soi, et plus particulièrement, l'évitement de la discrimination. Il en découle un suivisme purement manifeste consistant à résoudre le conflit par l'approbation de la position de la source, sans autre forme d'élaboration de celle-ci, ce qui rendrait compte de l'absence d'influence de la majorité endogroupe au niveau latent. Pour la théorie de l'auto-catégorisation, l'influence d'une telle majorité résulte du fait que la divergence des jugements induit auprès des cibles de l'incertitude quant à la validité de leur opinion personnelle, validité

qui dépend précisément du consensus dont elle fait l'objet au sein du groupe (cf. Festinger, 1950). Les cibles réduiraient alors cette incertitude en se ralliant à la position de la majorité, de façon à restaurer un consensus endogroupe. Il reste toutefois que l'influence de la majorité endogroupe n'intervient qu'à un niveau purement manifeste, ce dont ne peut rendre compte une telle interprétation, qui suppose l'intériorisation de l'opinion de la source. De ce point de vue, même si cette recherche ne permet pas de trancher la question des processus en jeu dans cette dynamique, les patrons d'influence observés s'avèrent cependant plus conformes à une explication en termes de dépendance normative plutôt que de restauration du consensus.

En revanche, aucune de ces deux théories ne paraît en mesure d'expliquer l'influence manifeste de la majorité exogroupe, ni le fait que celle-ci prend place chez les femmes et non chez les hommes. En effet, selon la théorie de l'élaboration du conflit, la divergence avec une telle majorité serait résolue au niveau manifeste, au moyen d'une différenciation catégorielle qui conduirait les sujets à radicaliser leur opinion de façon à se démarquer de la source. Or, c'est précisément la dynamique inverse qui intervient dans cette expérience où les femmes suivent dans une large mesure le point de vue de la majorité masculine. La théorie de l'auto-catégorisation ne permet pas non plus de rendre compte d'une telle dynamique dans la mesure où elle pose qu'une identité commune est une condition nécessaire à toute forme d'influence. Suivant cette perspective, il faudrait en effet admettre que les femmes aient pu s'identifier à la majorité masculine et la recatégoriser, à un niveau plus général, en une source endogroupe. Toutefois, même si le fait que sujets-cibles et compères étaient tous étudiants constituait une caractéristique commune, susceptible de permettre une telle recatégorisation, on ne voit pas pourquoi celle-ci interviendrait chez les femmes et non chez les hommes auprès desquels la majorité exogroupe n'exerce aucune influence. [En outre, le rapport d'influence s'inscrit dans un contexte de comparaison sociale intergroupe dont on a vu qu'il rendait saillante la division catégorielle de genre et que renforce la confrontation à une source de sexe opposé. Il s'ensuit que la différenciation intergroupe qui en résulte s'oppose manifestement à la recatégorisation de la source au sens où la divergence des jugements est alors censée fournir aux sujets-cibles une motivation suffisante de s'en démarquer, ne serait-ce que pour préserver le consensus au sein de leur groupe et affirmer la validité des opinions sur lesquelles il se fonde \(cf. David & Turner, 2001b\). Par ailleurs, on sait \(cf. Swann & Wyer, 1997\) qu'un tel contexte conduit les sujets à se représenter l'endogroupe et l'exogroupe de genre de façon plus stéréotypique et que cette stéréotypisation s'avère plus marquée quand ils se trouvent en position minoritaire plutôt que majoritaire. Il en découle une accentuation de la différenciation intergroupe qui là encore limite les possibilités d'une recatégorisation de la source. En fin de compte, l'influence](#)

manifeste de la majorité masculine auprès des femmes est donc difficilement interprétable en termes d'auto-catégorisation.

Qu'en est-il de l'influence minoritaire ? La minorité exogroupe, malgré une influence manifeste limitée, produit, aussi bien auprès des hommes que des femmes, une influence plus profonde consistant en ce que la « *dépendance* » perd son caractère « *non négociable* ». Cette influence, qui suppose l'élaboration effective du point de vue *contre-prototypique* de la source, s'avère conforme aux prédictions issues de la théorie de l'élaboration du conflit. En l'occurrence, une telle élaboration serait facilitée par le statut minoritaire de la source, qui rend la comparaison favorable aux cibles, ainsi que par son appartenance exogroupe qui permet aux cibles de s'en différencier sur le plan manifeste. La question de la comparaison sociale étant résolue, les sujets pourraient alors se focaliser sur l'opinion même de la source et les principes qui la sous-tendent, ce qui autoriserait leur prise en compte à un niveau latent (cf. Tafani et al., 2003). L'influence de la minorité exogroupe procéderait ainsi d'une dissociation des activités de comparaison et validation des opinions, comme le suggère la corrélation négative entre influences manifeste et latente observée dans cette condition. En revanche, la théorie de l'auto-catégorisation ne permet pas de rendre compte d'une telle dynamique, sauf à postuler une recatégorisation de la minorité exogroupe en une minorité endogroupe, ce qui semble peu probable, au vu du contexte de comparaison intergroupe dans lequel s'inscrit ce rapport d'influence. Toutefois, on doit souligner que dans la perspective de la catégorisation multiple (Quiamzade et al., 2003), cette minorité constitue une minorité exogroupe « *hybride* » au sens où sujets-cibles et compères ont pour caractéristique commune d'être étudiants. De ce point de vue, on ne peut pas écarter l'idée que l'influence d'une telle minorité résulterait de ce qu'elle peut être catégorisée à la fois comme exogroupe au regard du genre et comme endogroupe relativement à l'âge et à la situation académique des cibles.

Enfin, la minorité endogroupe, en dépit d'une influence manifeste également limitée, induit de l'influence latente auprès des hommes, mais *non* pas auprès des femmes. En ce sens, les résultats observés chez ces dernières s'avèrent conformes à la théorie de l'élaboration du conflit, qui ne prédit aucune influence de la minorité endogroupe du fait de l'indissociation des activités de comparaison *sociale* et de validation des opinions impliquée dans le conflit d'identification. Par contraste, les résultats observés chez les hommes vont dans le sens de la théorie de l'auto-catégorisation, étant donné que dans ce cas, la minorité endogroupe produit de l'influence latente. Toutefois, celle-ci postule une assimilation du point de vue de la source qui ne permet pas de rendre compte du fait que ce changement latent s'accompagne d'une résistance manifeste. Les explications basées sur la notion de catégorisation multiple ne

peuvent pas non plus expliquer l'influence de la minorité endogroupe auprès des hommes. En effet, une telle minorité est complètement endogroupe puisqu'elle possède exactement les mêmes caractéristiques que les sujets-cibles, ce qui limite ainsi la possibilité d'une différenciation par rapport à la source. Les cibles se focaliseraient sur l'activité de comparaison au détriment de la prise en compte de l'opinion de la minorité, suivant une dynamique d'indissociation qui s'oppose à toute forme d'influence. Or, prend place chez les hommes confrontés à une minorité endogroupe, une corrélation négative entre influences manifeste et latente, ce qui suggère au contraire une dissociation de ces activités, comparable à celle intervenant face aux sources exogroupes. Ainsi, à un niveau plus général, aucune de ces deux théories ne fournit d'explication de l'effet différentiel du genre.

En d'autres termes, alors que l'influence manifeste de la majorité endogroupe s'avère conforme aux hypothèses issues de la théorie de l'élaboration du conflit et de celle de l'auto-catégorisation, aucune de ces deux théories ne prédit en revanche l'influence de la majorité exogroupe auprès des femmes. Par ailleurs, si la théorie de l'élaboration du conflit permet de rendre compte de l'influence latente de la minorité exogroupe sur la base d'une dissociation des activités de comparaison et de validation des opinions, elle ne fournit toutefois aucune explication sur le fait que la minorité endogroupe induit également une telle dynamique chez les hommes.

L'intervention de dynamiques contrastées selon le genre soulève par conséquent la question du statut et du rôle de cette variable dans un tel rapport d'influence. Sur ce point, on doit souligner que l'effet du genre est généralement interprété comme le produit d'une asymétrie suivant laquelle les hommes occupent une position « *dominante* » dans nos sociétés (Bourdieu, 1998) au regard de celle moins valorisée des femmes (Fiske & Stevens, 1993), ce qui leur confère un certain pouvoir auprès de celles-ci (Bem, 1994). Au niveau identitaire, il en découle une homologie entre les effets respectifs du genre et de la position dans la structure sociale selon laquelle les dynamiques observées chez les hommes sont de même nature que celles intervenant au sein des groupes dominants alors que les dynamiques qui prennent place chez les femmes s'avèrent identiques à celles qui apparaissent dans les groupes dominés (cf. Lorenzi-Cioldi, 1988). Une telle homologie se traduit notamment par le fait que les premiers ont une représentation plus hétérogène de leur groupe et s'en différencient davantage que les seconds (Lorenzi-Cioldi, 2002). Au niveau représentationnel, il en résulte que les hommes et les individus placés en position dominante se différencient davantage de l'endogroupe en ce qui concerne leurs croyances et nourrissent une attente de consensus moins marquée que celle observée chez les femmes et les individus qui se trouvent en

position dominée (Tafani, Audin, & Apostolidis, 2002 ; Tafani, Bellon, & Apostolidis, 2002 ; Tafani & Deschamps, 2004).

La prise en compte de la relation de domination qui caractérise le rapport hommes-femmes et les attentes qui en découlent en termes de consensus endogroupe peuvent apporter un éclairage complémentaire sur les dynamiques de résistance et/ou de changement observées dans cette expérience. En l'occurrence, l'influence manifeste de la majorité masculine auprès des femmes pourrait ainsi s'expliquer par le pouvoir dont une telle source dispose auprès des cibles (cf. French & Raven, 1959). En effet, bien que la source soit exogroupe, la position dominante qu'elle occupe lui conférerait une certaine emprise sur les cibles dans la mesure où le rapport d'influence leur est doublement défavorable, puisqu'elles sont minoritaires et que l'appartenance catégorielle de la source s'avère plus valorisée que la leur. Il en découlerait une élaboration relationnelle de la divergence des jugements, conduisant les cibles à se rallier à la position d'une majorité dominante afin d'éviter toute discrimination, en une dynamique identique à celle observée dans le cas d'une majorité endogroupe. En revanche, bien que le rapport numérique lui soit favorable, la majorité féminine ne serait pas en mesure d'induire un tel suivisme auprès des hommes car la relation de domination lui est défavorable, étant donné que l'appartenance catégorielle de la source est alors moins valorisée que celle des cibles.

Ce rapport de domination fournit aussi une voie d'explication au fait que la minorité endogroupe produit de l'influence chez les hommes et non chez les femmes. En effet, selon la théorie de l'élaboration du conflit, la conversion minoritaire repose sur un processus de dissociation des activités de comparaison sociale et de validation des opinions, dont l'intervention suppose que les sujets aient résolu la question de la comparaison en se différenciant de la source. De ce point de vue, dans les groupes dominants, l'hétérogénéité perçue de l'endogroupe favoriserait une telle différenciation qui serait au contraire contrecarrée par l'homogénéisation de l'endogroupe qui intervient au sein des groupes dominés. En outre, le fait que l'attente de consensus endogroupe soit moins marquée chez les premiers que chez les seconds faciliterait également la différenciation intragroupe. Par conséquent, du fait de leur position dominante, les hommes pourraient plus facilement se décentrer de la comparaison sociale avec la minorité endogroupe et se focaliser sur la position qu'elle défend. Une telle dynamique rendrait compte de ce que face à la minorité endogroupe, la conversion prendrait place chez les hommes suivant un patron d'influence identique à celui observé face aux minorités exogroupes, et non chez les femmes qui resteraient centrées sur l'activité de comparaison sociale.

Enfin, à un niveau plus général, se pose aussi la question de ce qui définit précisément le « *statut* » de la source d'influence dans le cadre de ce paradigme expérimental. En effet, le statut de la source est classiquement déterminé au regard de deux critères essentiels (cf. Kerr, 2002) : d'une part la représentation numérique de la source au sein du rapport d'influence, de l'autre le pouvoir social dont elle dispose. Le premier point qui s'inscrit dans une perspective interactionniste avance que c'est avant tout la relation *hic et nunc* avec les autres individus engagés dans le rapport d'influence qui détermine le statut de la source et les dynamiques de résistance et /ou de changement qui en découlent. En l'occurrence, dans le paradigme de Asch (1956) sur la conformité, les sujets-cibles se retrouvent isolés face à un groupe de compères unanimes qui produisent une réponse objectivement incorrecte. Bien qu'une telle réponse soit de fait contre-normative, la source se voit investie d'un statut majoritaire en raison du support numérique dont elle bénéficie, et c'est d'ailleurs en termes de « *dépendance normative* » au groupe majoritaire des compères, qu'Asch se propose de rendre compte du suivisme observé dans cette situation. Dans la même veine, dans le paradigme « *bleu-vert* » (cf. Moscovici, 1980), une même réponse erronée se voit investie d'un statut majoritaire *versus* minoritaire en fonction de son support numérique. En d'autres termes, ce n'est donc pas la nature *per se* des réponses produites par la source qui définit ici son statut, mais bien le support numérique dont elle bénéficie dans le cadre du rapport d'influence, faute de quoi il serait d'ailleurs impossible de manipuler le statut majoritaire ou minoritaire d'une réponse donnée. En outre, l'explication avancée par Moscovici à propos de la conversion minoritaire se fonde explicitement sur une décentration de l'activité de comparaison sociale des opinions au profit de leur validation, ce qui suppose là encore qu'une telle conversion résulte de la saillance des enjeux identitaires activés par et dans le rapport d'influence. On doit noter par ailleurs que même si le statut de la source se définit dans le cadre *stricto sensu* du rapport d'influence, cela ne s'oppose en rien à la persistance temporelle des changements induits, au-delà de la seule situation d'interaction (cf. Tafani et al., 2003). Reste que, à support numérique équivalent, les sources d'influence ne semblent pas disposer d'un même pouvoir en fonction des individus qui la composent, comme le suggèrent les dynamiques observées dans la présente recherche. Plus particulièrement, on a vu que la majorité exogroupe exerçait une influence manifeste auprès des femmes, que l'on peut interpréter comme liée au fait que les hommes jouissent d'un pouvoir plus important que celles-ci dans nos sociétés. De façon corollaire, le statut « *dominant* » des hommes faciliterait une différenciation positive relativement à la minorité endogroupe, ce qui rendrait compte de l'influence latente de cette dernière. De tels résultats paraissent indiquer qu'outre le support numérique de la source qui définit son statut majoritaire *versus* minoritaire dans le cadre du

rapport d'influence, les relations de pouvoir entre celle-ci et les cibles sont susceptibles de moduler les dynamiques de résistance et /ou de changement classiquement observées face aux majorités et aux minorités. Si ces modulations s'avèrent globalement conformes au modèle de Moscovici (1980) au sens où seules les majorités induisent un suivisme manifeste, tandis que l'influence latente reste l'apanage des minorités (ce qui indique que les relations de pouvoir ne contribuent pas de fait à modifier le statut majoritaire *versus* minoritaire de la source), elles illustrent en revanche le poids des régulations sociales dans les processus d'influence.

En conclusion, les dynamiques d'influence majoritaire et minoritaire pourraient être mieux expliquées si, au-delà des dynamiques interpersonnelles liées au statut numériquement majoritaire ou minoritaire de la source, on prenait aussi en considération le statut social que la source et la cible occupent dans la société. D'autres études seront nécessaires pour étayer ce qui constituerait une réelle articulation psychosociologique des processus en jeu dans l'influence sociale (Doise, 1976).

Références

- Abrams, D., & Hogg, M. A. (Eds.) (1990). *Social identity theory*. Hertfordshire: Harvester Wheatsheaf.
- Aebischer, V., Hewstone, M., & Henderson, M. (1984). Minority influence and musical preference: Innovation by conversion not coercion. *European Journal of Social Psychology*, 14, 23-33.
- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity : A minority of one against an unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70, 1-70.
- Bem, S. L. (1994). *The lenses of gender*. New Haven: Yale University Press.
- Bourdieu, P. (1998). *La domination masculine*. Paris: Editions du Seuil.
- Crano, W. D. (2000). Social influence: Effects of leniency on majority- and minority- induced focal and indirect attitude change. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 15, 89-121.
- De Dreu, C. K. W., De Vries, N. K., Gordijn, E., & Schuurman, M. S. (1999). Convergent and divergent processing of majority and minority arguments: Effects on focal and related attitudes. *European Journal of Social Psychology*, 29, 329-348.
- David, B., & Turner, J. C. (1996). Studies in self-categorization and minority conversion: Is being a member of the out-group an advantage? *British Journal of Social Psychology*, 35, 179-199.
- David, B., & Turner, J. C. (1999). Studies in self-categorization and minority conversion: The ingroup minority in intragroup and intergroup contexts. *British Journal of Social Psychology*, 38, 115-134.
- David, B., & Turner, J. C. (2001a). Self-categorization principles underlying majority and minority influence. In J. P. Forgas & K. D. Williams (Eds.), *Social influence: Direct and indirect processes* (pp. 293-313). Philadelphia: Psychology Press.
- David, B., & Turner, J. C. (2001b). Majority and minority influence: A single process self-categorization analysis. In C. K. W. De Dreu & N. K. De Vries (Eds.), *Group consensus and Minority influence: Implications for innovation* (pp. 91-121). Oxford: Blackwell.
- Deschamps, J.-C., & Doise, W. (1979). L'effet du croisement des appartenances catégorielles. In W. Doise (Ed.), *Expériences entre groupes* (pp. 293-326). Paris: Mouton.
- Doise, W. (1976). *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*. Bruxelles: De Boeck.
- Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57, 271-282.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.

- Fiske, S. T., & Stevens, L. E. (1993). What's so special about sex ? Gender stereotyping and discrimination. In S. Oskamp & M. Constanzo (Eds.), *Gender issues in contemporary psychology* (pp. 173-196). Newbury Park: Sage.
- Flament, C. (1994a) Consensus, salience and necessity in social representations. *Papers on Social Representations*, 3, 97-105.
- Flament, C. (1994b). Aspects périphériques des représentations sociales. In C. Guimelli (Ed.), *Structures et transformations des représentations sociales* (pp. 85-118). Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- French, J. R., & Raven, B. H. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (pp. 118-149). Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Hogg, M. A. (1992). *The social psychology of group cohesiveness: From attraction to social identity*. New York: Harvester Wheatsheaf.
- Johnson-Laird, P. N. (1983). *Mental models*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kelman, H. C. (1958). Compliance, identification and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of conflict resolution*, 2, 51-60.
- Kerr, N.L. (2002). When is a minority a minority ? Active versus passive minority advocacy and social influence. *European Journal of Social Psychology*, 32, 471-483.
- Lorenzi-Cioldi, F. (1988). *Individus dominants et groupes dominés*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Lorenzi-Cioldi, F. (2002). *Les représentations des groupes dominants et dominés*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Mackie, D. M., Worth, L. T., & Asuncion, A. G. (1990). Processing of persuasive ingroup messages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 812-822.
- Marquès, J. M., Abrams, D., Paez, D., & Martinez-Taboada, C. (1998). The role of categorization and ingroup norms in judgements of groups and their members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 976-988.
- Martin, R. (1988a). In-group and out-group minorities: differential impact upon public and private responses. *European Journal of Social Psychology*, 18, 39-52.
- Martin, R. (1988b). Minority influence and social categorization: a replication. *European Journal of Social Psychology*, 18, 369-373.
- Martin, R., & Hewstone, M. (2001). Determinants and consequences of cognitive processes in majority and minority influence. In J. Forgas & K. Williams (Eds.), *Social influence : Direct and indirect processes* (pp 315-330). Philadelphia: Psychology Press.

- McGarty, C., Turner, J. C., Oakes, P. J., & Haslam, S. A. (1993). The creation of uncertainty in the influence process: the role of stimulus information and disagreement with similar others. *European Journal of Social Psychology*, 23, 17-38.
- Moliner, P. (1989). Validation expérimentale de l'hypothèse du noyau central des représentations sociales. *Bulletin de Psychologie*, XLI, 759-762.
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 13, pp. 209–239). New York: Academic Press.
- Moscovici, S., & Lage, E., (1976). Studies in social influence III: Majority versus minority influence in a group. *European Journal of Social Psychology*, 6, 149-174.
- Moscovici, S., Mucchi-Faina, A., & Maass, A. (Eds.) (1994). *Minority influence*. Chicago: Nelson Hall.
- Mugny, G., Kaiser, C., & Papastamou, S. (1983). Influence minoritaire, identification et relations entre groupes: Etude expérimentale autour d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 19, 1-30
- Mugny, G., & Papastamou, S. (1983). Rigidité et influence minoritaires: le discours comme régulateur d'appartenance. *Bulletin de Psychologie*, 36, 723-734.
- Mugny, G. & Pérez, J. A. (1985). Influence sociale, conflit et identification: Etudes expérimentales autour d'une persuasion manquée lors d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 26, 1-13.
- Muñoz-Rojas, D., Falomir, J. M., Invernizzi, F., & Leuenberger, S. (2000). Normative discrepancies and social discrimination change in an experimental group setting. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 13, 7-40.
- Pérez, J. A., Falomir, J. M. & Mugny, G. (1995). Internalization of conflict and attitude change. *European Journal of Social Psychology*, 25, 117-124.
- Pérez, J. A. & Mugny, G. (1986). Induction expérimentale d'une influence minoritaire indirecte. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 32, 15-24.
- Pérez, J. A. & Mugny, G. (1987). Paradoxical effects of categorization in minority influence: When being an outgroup is an advantage. *European Journal of Social Psychology*, 17, 157-169.
- Pérez, J. A., & Mugny, G. (1989). Discrimination en conversion dans l'influence minoritaire: Le modèle de la dissociation. In J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*. (Vol. 2, pp. 47-66). Cousset: Del Val.

- Pérez, J. A., & Mugny, G. (Eds.) (1993). *Influences sociales: La théorie de l'élaboration du conflit*. Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- Pérez, J. A., Mugny, G., Llavatta, E., & Fierres, R. (1993). Paradoxe de la discrimination et conflit culturel: Etudes sur le racisme. In J. A. Pérez & G. Mugny, G. (Eds.), *Influences sociales: La théorie de l'élaboration du conflit* (pp. 145-168). Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- Pérez, J. A., Papastamou, S., & Mugny, G. (1995). Zeitgeist and minority influence, where is the causality: A comment on Clark (1990). *European Journal of Social Psychology*, 25, 703-710.
- Quiamzade, A., Pérez, J. A., Mugny, G., & Alonso, R., (2003). Towards an integration of theories of dissociation and self-categorization: Simultaneous multiples categorizations in a minority influence situation. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 16, 87-123.
- Sanchez-Mazas, M., Mugny, G., & Jovanovic, J. (1996). Conflit normatif et changement des attitudes intergroupes. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 8, 25-43.
- Swann, S., & Wyer, R. S. (1997). Gender stereotypes and social identity: How being in the minority affects judgements of self and others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1265-1276.
- Tafani, E., Audin, S., & Apostolidis, T. (2002). Asymétries positionnelles, identité sociale et dynamique représentationnelle: Une étude expérimentale sur la représentation sociale des Droits de l'Homme. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 54, 47-61
- Tafani, E., Bellon, S., & Apostolidis, T. (2002). Théorie des champs sociaux et dynamique représentationnelle: Approche expérimentale des effets des asymétries positionnelles sur la structure d'une représentation sociale. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 15, 57-90.
- Tafani, E., & Deschamps, J.C. (2004). Identité Sociale et dynamique représentationnelle: positions sociales, menace identitaire et processus de différenciation. *Nouvelle Revue de Psychologie Sociale*, 4, 38-46.
- Tafani, E., Souchet, L., Codaccioni, C., & Mugny, G. (2003). Influences majoritaire et minoritaire sur la représentation sociale de la drogue. *Nouvelle Revue de Psychologie Sociale*, 3, 343-354.
- Tajfel, H. (1978). Interindividual behaviour and intergroup behaviour. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups* (pp. 27-60). London: Academic Press.

- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W.G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson Hall.
- Turner, J. C. (1985). Social categorization and the self-concept: A social cognitive theory of group behaviour. In E. J. Lawler (Ed.), *Advances in group processes* (Vol. 2, pp. 77-121). Greenwich Connecticut: JAI Press.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Buckingham: Open University Press.
- Turner, J. C. (1995). Autocatégorisation et influence sociale. In G. Mugny, D. Oberlé & J.L. Beauvois (Eds.), *Relations humaines groupes et influence sociale* (pp. 210-213). Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Blackwell.
- Turner, J. C., & Oakes, P. J. (1986). The significance of the social identity concept with reference to individualism, interactionism and social influence. *British Journal of Social Psychology*, 25, 237-252.
- Turner, J. C., & Oakes, P.J. (1989). Self-categorization theory and social influence. In P. B. Paulus (Ed.), *The psychology of group influence* (pp. 233-275). New Jersey: Lawrence Erlbaum.
- Wegner, D. M. (1992). You can't always think what you want: Problems in the suppression of unwanted thoughts. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, 193-225). San Diego: Academic Press.
- Wilder, D. A. (1990). Some determinants of the persuasive power of in-groups and out-groups: organization of information and attribution of independence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1202-1213;
- Wood, W., Lundgren, S., Ouellette, J. A., Busceme, S., & Blackstone, T. (1994). Minority influence: A meta analytic review of social influence processes. *Psychological Bulletin*, 115, 323-345.
- Wood, W., Pool, G. J., Leck, K., & Purvis, D. (1996). Self definition, defensive processes and influence: The normative impact of majority and minority groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1181-1193.
- Wood, J. V., & Taylor, K. L. (1991). Serving self relevant goals through social comparison. In J. M. Suls & T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research* (pp. 23-49). New Jersey: Lawrence Erlbaum.

Figure 1. Exemple de présentation des substances dans la tâche.

Indiquez parmi les 3 substances ci-dessous celle qui ressemble le plus à une drogue

	<u>Substance A</u>	<u>Substance B</u>	<u>Substance C</u>
La consommation de la...			
provoque de la dépendance	oui	non	oui
est illégale	oui	oui	non
présente des risques mortels	oui	oui	non

Tableau 1. Scores (écarts types entre parenthèses) et fréquences de réfutation au pré-test selon la cognition mise en cause.

	Score de Réfutation	Fréquence de Réfutation
Dépendance	3.32 (2.75)	.89*
Danger pour la santé	2.73 (3.13)	.80*
Effets psychologiques	2.17 (3.04)	.77*
Troubles psychologiques	.88 (3.44)	.55
Fuite de la réalité	.37 (3.39)	.52
Plaisir	.17 (3.14)	.52
Conséquences sociales	.63 (3.26)	.49
Risques mortels	-.14 (3.73)	.48
Isolement	-.68 (3.02)	.39
Illégalité	-1.50 (3.63)	.38
Délinquance	-.77 (3.60)	.37
Coût élevé	-1.28 (3.67)	.37

* Fréquences supérieures à une norme d'équifréquence selon le test du χ^2 ($p < .01$)

Tableau 2. Nombre de réponses **contre-prototypiques** (écarts types entre parenthèses) et de sujets ayant suivi au moins une fois la source (pourcentages entre parenthèses).

Genre des cibles	Femmes				Hommes			
Support	Majorité		Minorité		Majorité		Minorité	
Appartenance	Endo- groupe	Exo- groupe	Endo- groupe	Exo- groupe	Endo- groupe	Exo- groupe	Endo- groupe	Exo- groupe
Réponses contre- représentationnelle	2.00 (2.25)	2.70 (2.60)	.65 (2.01)	.40 (1.29)	2.10 (2.45)	.40 (1.25)	.55 (1.70)	.80 (2.19)
Sujets ayant suivi la source	10 (50%)	12 (60%)	3 (15%)	2 (10%)	10 (50%)	3 (15%)	2 (10%)	3 (15%)

Tableau 3. Scores (écarts types entre parenthèses) et fréquences de réfutation de la drogue lors de la mise en cause de la « dépendance ».

Genre des cibles	Femmes				Hommes			
Support	Majorité		Minorité		Majorité		Minorité	
Appartenance	Endo- groupe	Exo- groupe	Endo- groupe	Exo- groupe	Endo- groupe	Exo- groupe	Endo- groupe	Exo- groupe
Pré-Test	4.35 (1.04)	3.85 (1.35)	3.55 (1.54)	4.00 (1.49)	4.30 (1.03)	3.90 (1.25)	3.90 (1.29)	3.95 (1.39)
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Post-Test	3.40 (2.68)	3.35 (1.84)	3.30 (1.98)	1.60 (2.62)	3.50 (2.07)	3.35 (1.78)	1.15 (2.96)	1.75 (2.35)
	85%	90%	95%	65%	90%	90%	60%	65%
Pré-test - Post-Test	0.95 (2.35)	0.50 (1.96)	0.25 (1.77)	2.40* (2.70)	0.80 (1.47)	0.55 (1.32)	2.75* (2.53)	2.20* (2.00)

* Différence significative entre le pré- et le post-test ($F(1,19) > 10$; $p < 0.01$)