

Serge MOSCOVICI (1925-)

Directeur du Laboratoire Européen de Psychologie Sociale (LEPS)
Maison des sciences de l'homme (MSH), Paris
auteur de nombreux ouvrages en histoire des sciences, en psychologie sociale et politique.

(1991)

PSYCHOLOGIE DES MINORITÉS ACTIVES

Traduit de l'anglais par Anne Rivière.
3^e édition, 1991.

Un document produit en version numérique par Réjeanne Toussaint, ouvrière
bénévole, Chomedey, Ville Laval, Québec
[Page web personnelle](#). Courriel: rtoussaint@aei.ca

Dans le cadre de la collection: "Les classiques des sciences sociales"
Site web: <http://classiques.uqac.ca/>
Une bibliothèque fondée et dirigée par Jean-Marie Tremblay, sociologue

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi
Site web: <http://bibliotheque.uqac.ca/>

Politique d'utilisation de la bibliothèque des Classiques

Toute reproduction et rediffusion de nos fichiers est interdite, même avec la mention de leur provenance, sans l'autorisation formelle, écrite, du fondateur des Classiques des sciences sociales, Jean-Marie Tremblay, sociologue.

Les fichiers des Classiques des sciences sociales ne peuvent sans autorisation formelle:

- être hébergés (en fichier ou page web, en totalité ou en partie) sur un serveur autre que celui des Classiques.
- servir de base de travail à un autre fichier modifié ensuite par tout autre moyen (couleur, police, mise en page, extraits, support, etc...),

Les fichiers (.html, .doc, .pdf., .rtf, .jpg, .gif) disponibles sur le site Les Classiques des sciences sociales sont la propriété des **Classiques des sciences sociales**, un organisme à but non lucratif composé exclusivement de bénévoles.

Ils sont disponibles pour une utilisation intellectuelle et personnelle et, en aucun cas, commerciale. Toute utilisation à des fins commerciales des fichiers sur ce site est strictement interdite et toute rediffusion est également strictement interdite.

L'accès à notre travail est libre et gratuit à tous les utilisateurs. C'est notre mission.

Jean-Marie Tremblay, sociologue
Fondateur et Président-directeur général,
LES CLASSIQUES DES SCIENCES SOCIALES.

Cette édition électronique a été réalisée par [Réjeanne Toussaint](#), bénévole,
Courriel: rtoussaint@aei.ca

Serge MOSCOVICI

PSYCHOLOGIE DES MINORITÉS ACTIVES.

Traduit de l'anglais par Anne Rivière.

Paris : Les Presses universitaires de France, 3^e édition, 1991, 275 pp. Collec-
tion : Sociologies. 1^{re} édition : 1979.

[Autorisation formelle accordée par l'auteur le 1^{er} septembre 2007 de diffuser
la totalité de ses publications dans Les Classiques des sciences sociales.]



Courriel : moscovic@msh-paris.fr

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times New Roman, 12 points.

Pour les citations : Times New Roman, 12 points.

Pour les notes de bas de page : Times New Roman, 12 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word
2008 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format : LETTRE (US letter), 8.5'' x 11''

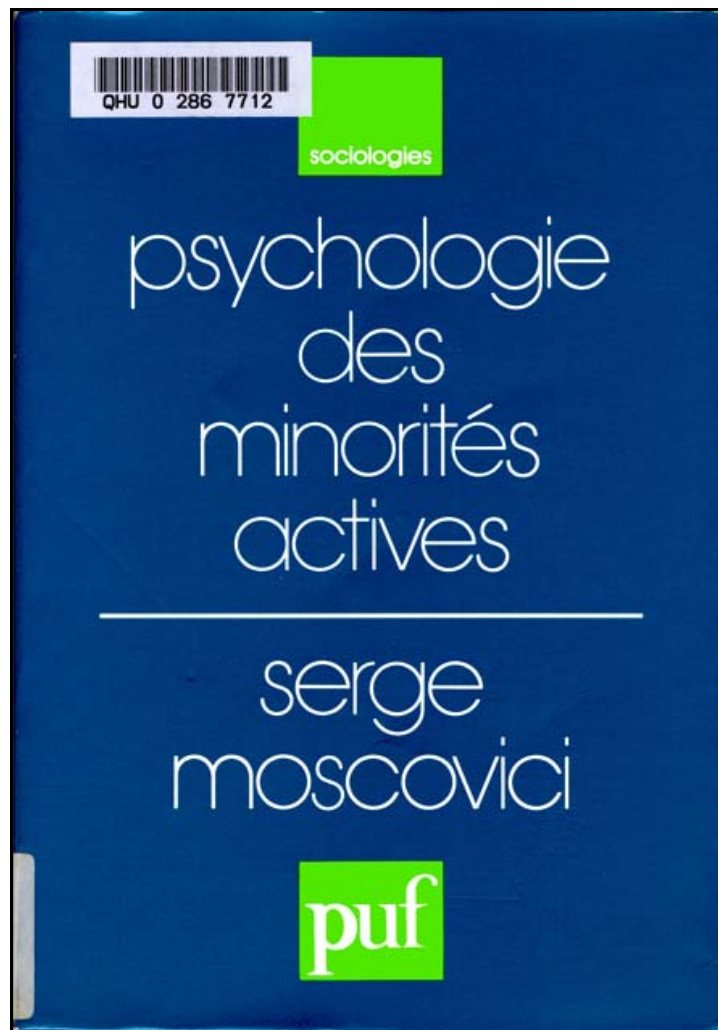
Édition numérique réalisée le 25 juin 2010 à Chicoutimi, Ville
de Saguenay, province de Québec, Canada.



Serge MOSCOVICI (1925-)

Directeur du Laboratoire Européen de Psychologie Sociale (LEPS)
Maison des sciences de l'homme (MSH), Paris
auteur de nombreux ouvrages en histoire des sciences, en psychologie sociale et politique.

PSYCHOLOGIE DES MINORITÉS ACTIVES.



Traduit de l'anglais par Anne Rivière. Paris : Les Presses universitaires de France, 3^e édition, 1991, 275 pp. Collection : Sociologies. 1^{re} édition : 1979.

[4]

Cet ouvrage est paru pour la première fois sous le titre :

Social Influence and Social Change

par Serge Moscovici

Londres, Academic Press, 1976.

[5]

Sommaire

[Deuxième de couverture](#)
[Introduction](#)

PREMIÈRE PARTIE /
**Consensus, Contrôle et conformité L'influence sociale
du point de vue fonctionnaliste**

[Chapitre 1.](#) *Dépendance et contrôle social*

[Première proposition.](#) Dans un groupe l'influence sociale est inégalement répartie et s'exerce de façon unilatérale

[Deuxième proposition.](#) L'influence sociale a pour fonction de maintenir et de renforcer le contrôle social

[Troisième proposition.](#) Les rapports de dépendance déterminent la direction et l'importance de l'influence sociale exercée dans un groupe

[Chapitre 2.](#) Les pressions vers la conformité

[6]

[Quatrième proposition.](#) Les formes prises par les processus d'influence sont déterminées par des états d'incertitude et par le besoin de réduire l'incertitude

[Cinquième proposition.](#) Le consensus visé par l'échange d'influence se fonde sur la norme d'objectivité

[Sixième proposition.](#) Tous les processus d'influence sont considérés sous l'angle du conformisme et le conformisme seul, croit-on, sous-tend leurs caractéristiques essentielles

[Chapitre 3.](#) La confrontation entre la *logique des théories* et la logique des faits

[Pourquoi certains aspects de la réalité ont-ils été exclus de notre champ d'investigation ?](#)

L'incertitude mérite-t-elle la position centrale qu'elle occupe dans le modèle théorique ?

Est-il légitime de continuer à user indifféremment du concept de pouvoir et du concept d'influence ?

Remarques finales

DEUXÈME PARTIE /

Conflit, innovation et reconnaissance sociale L'influence sociale du point de vue génétique

Chapitre 4. Minorités et majorités

Première proposition. Chaque membre du groupe, indépendamment de son rang, est une source et un récepteur potentiels d'influence

Chapitre 5. Le noeud du changement : le conflit

Deuxième proposition. Le changement social, autant que le contrôle social, constitue un objectif de l'influence

Troisième proposition. Les processus d'influence sont directement liés à la production et à la résorption des conflits

Chapitre 6. Les styles de comportement

Quatrième proposition. Lorsqu'un individu ou un sous-groupe influence un groupe, le principal facteur de réussite est le style de comportement

Chapitre 7. Normes sociales et influence sociale

Cinquième proposition. Le processus d'influence est déterminé par les normes d'objectivité, les normes de préférence et les normes d'originalité

Chapitre 8. Conformer, normaliser, innover

Sixième proposition. Les modalités d'influence incluent, outre la conformité, la normalisation et l'innovation

[Chapitre 9.](#) Minorités déviantes et réactions des majorités

[Le handicap d'être différent](#)

[Les mal-aimés et les admirés](#)

[A la recherche de la reconnaissance sociale](#)

[Rapports à critère unique et rapports à double critère](#)

[Chapitre 10.](#) Conclusions

[APPENDICE.](#) La dissidence d'un seul : à propos de Soljenitsyne

[Bibliographie](#)

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.

DEUXIÈME DE COUVERTURE

[Retour au sommaire](#)

Certains phénomènes semblent échapper à la raison humaine au point qu'on inclinera à les attribuer à des forces magiques. Au nombre de ceux-ci figurent la facilité avec laquelle les hommes sont amenés à changer leur conception et leur perception de la réalité ainsi que leur comportement, et aussi la promptitude avec laquelle ils adoptent, comme par un effet d'hypnose, des opinions qui, la veille encore, leur étaient totalement étrangères et qui leur sont suggérées par un groupe, les mass media ou un personnage doté de pouvoir ou de prestige.

Il est également étonnant de constater que, malgré la pression énorme qu'exerce la société pour obliger les individus à se conformer au modèle général, des minorités et des déviants non seulement lui résistent mais arrivent même à créer de nouvelles façons de vivre, de penser et d'agir, obligeant de ce fait la majorité à les accepter à son tour.

Ces phénomènes d'influence, jadis du domaine de la spéculation, sont maintenant étudiés de manière scientifique en laboratoire. Dans ce livre, Serge Moscovici présente une théorie de l'influence des minorités. De l'ouvrage lui-même, publié d'abord en anglais, *l'American Scientist* a écrit : « Il faut absolument lire ce livre », tandis que *Contemporary Psychology* le qualifie d'« audacieux, plein d'intuition et d'une très grande portée ».

[9]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.

INTRODUCTION

[Retour au sommaire](#)

Il y a des époques majoritaires, où tout semble dépendre de la volonté du plus grand nombre, et des époques minoritaires, où l'obstination de quelques individus, de quelques groupes restreints, paraît suffire à créer l'événement, et à décider du cours des choses. Cet aspect a beau ne pas être essentiel et être vrai en gros seulement, si l'on me demandait de définir le temps présent, je répondrais qu'un de ses caractères particuliers est le passage d'une époque majoritaire à une époque minoritaire. Cela se voit à l'œil nu quand on compare les courants de masse nés avec le siècle aux mouvements de femmes, d'étudiants, etc., qui se succèdent depuis environ vingt ans. Le passage en question nous conduit à regarder d'un œil neuf certains phénomènes qui nous semblent si surprenants que nous inclinons à croire qu'ils se déroulent entièrement en dehors de la sphère du rationnel et sont dus à l'intervention d'un pouvoir magique. Je rangerais parmi eux celui-ci qui nous est très familier : la facilité avec laquelle on manipule et dirige les idées, le langage et le comportement d'un individu ou d'un groupe ; la promptitude des gens à adhérer, comme en état d'hypnose, à des pensées qui, la veille encore, leur étaient totalement étrangères. Des expressions telles que « la puissance des médias », « la tyrannie des mots », qui servent à le traduire, sont devenues monnaie courante. Elles signalent des forces dont le pouvoir semble nous dépasser et nous

[10] font pressentir la menace toujours présente pesant sur nous tous qui risquons tôt ou tard de devenir contre notre volonté le jouet de ces forces.

Il n'est pas moins surprenant de se rendre compte de ce que, malgré une répression minutieuse, malgré les énormes pressions qui s'exercent en vue d'atteindre à l'uniformité de la pensée, du goût et du comportement, non seulement les individus et les groupes sont capables de leur résister, mais, de plus, ils arrivent à créer de nouvelles façons de percevoir le monde, de s'habiller, de vivre, des idées neuves en politique, en philosophie ou dans les arts, et à amener d'autres personnes à les accepter. La lutte entre les forces de conformité et les forces d'innovation ne perd jamais son attrait et reste décisive pour les unes comme pour les autres.

Le jeu de ces forces peut être expliqué par des causes économiques, historiques et sociales, et l'on ne s'en est pas privé, jusqu'à plus soif. Ces explications font partie du tout-venant de notre culture, et l'on n'en conçoit même pas d'autres, pas plus que, il y a deux siècles, les hommes ne concevaient de la matière ou de l'univers d'autre explication que mécanique et y ramenaient toutes choses, par habitude et sans y penser. Et pourtant, même après avoir ramené l'innovation et la conformité à ces causes routinières, la fascination et l'étonnement demeurent. Ceci parce que nous avons la conviction qu'elles impliquent davantage et autre chose que le banal mouvement d'horlogerie des relations humaines.

Dans tous ces phénomènes, le type de relation auquel on fait appel est celui de l'influence. Quelque chose s'y passe qui échappe à la conscience de chacun, de sorte qu'on se conduit comme si on était « possédé » par autrui, ou comme si on pouvait le « posséder » et lui faire faire ce qu'on veut, c'est-à-dire ce qu'il ne veut pas. Cette relation a d'abord été découverte sous la forme de la suggestion individuelle ou collective, ensuite assimilée à l'hypnose, surtout au pouvoir de l'hypnotiseur sur l'hypnotisé, et enfin rapprochée de la communication des discours, des attitudes, donc de la propagande. À travers ces métamorphoses, elle garde le sens identique d'une action réciproque primaire, d'une inquiétante emprise de l'homme sur l'homme. Dans notre société où abondent idéologies, communications de masse et échanges d'ordre symbolique, elle est plus pénétrante et plus décisive que « le » pouvoir dont on parle tant et qui n'est, en définitive, que la surface bavarde des choses.

[11] Comprendre les relations d'influence, c'est se donner le privilège de saisir les aspects les plus mystérieux de la machine sociale, et on est loin d'avoir élucidé leur psychologie. Le présent ouvrage se propose de donner à cette psychologie une base plus solide.

À cet effet, j'userai de deux moyens. D'abord, j'adopterai un point de vue nouveau. Jusqu'ici, la psychologie de l'influence sociale a été une psychologie de la majorité, et de l'autorité censée la représenter. À de rares exceptions près, elle s'est intéressée aux phénomènes de conformité, à la fois soumission aux normes du groupe et obéissance à ses commandements. On l'a décrite et envisagée du triple point de vue du contrôle social sur les individus, de l'effacement des différences entre eux - de la désindividuation, pour être plus précis - et de l'apparition des uniformités collectives. Sans vouloir rajouter du noir sur du noir, il faut mentionner que la plupart des résistances au contrôle social, des écarts à la norme, sont traités uniquement en tant que formes de déviance, sans plus. Le temps est venu de changer d'orientation, de se diriger vers une psychologie de l'influence sociale qui soit aussi une psychologie des minorités, considérées en tant que sources d'innovation et de changement social. Qu'est-ce qui nous en assure ? D'une part, la multiplication des mouvements qui, tout en étant encore périphériques, sont porteurs de pratiques et de projets originaux de transformation des rapports sociaux. D'autre part, s'opère sous nos yeux une métamorphose qui pourrait avoir des conséquences durables. Pendant très longtemps, un grand nombre d'individus étaient versés dans des catégories déviantes, étaient traités et se traitaient en tant qu'objets, voire en tant que résidus de la société normale. Depuis peu, ces catégories se changent en minorités actives, créent des mouvements collectifs ou participent à leur création. Autrement dit, des groupes qui étaient définis et se définissaient, le plus souvent, de manière négative et pathologique par rapport au code social dominant, sont devenus des groupes qui possèdent leur code propre et, en outre, le proposent aux autres à titre de modèle ou de solution de rechange.

Par conséquent, il ne faut plus les compter parmi les objets mais parmi les sujets sociaux. C'est notamment le cas des « groupes raciaux », des homosexuels, des prisonniers et, à la rigueur, des « fous ». À leur propos, on voit de manière concrète comment la psychologie - et pourquoi pas la sociologie ? - des déviants se métamorphose en psychologie de minorités, comment des hommes marqués par l'anomie engendrent leur propre norme, tandis que des parties passives du

corps social se muent en parties actives. Malgré cette multiplication et cette métamorphose [12] qui ont beaucoup frappé par leur côté spectaculaire et donné naissance à une rhétorique stéréotypée, on a fait peu d'efforts pour les comprendre, comprendre leurs pratiques en ce qu'elles ont de singulier. Si je m'attelle à cette tâche ici, c'est moins pour combler une lacune de la science que pour accompagner ce qui me paraît être un des tournants majeurs de mon temps.

Ensuite, cette réorientation peut être pour nous l'occasion de jeter un regard neuf et critique sur des concepts, des faits, des méthodes solidement installés, et nous permettre de renouveler les problèmes et les solutions auxquels nous sommes habitués au cours de plusieurs décennies. Pour y arriver, je tracerai un nouveau cadre ou un nouveau modèle de l'influence sociale qui sera à la fois opposé au modèle antérieur et plus général que lui. L'entreprise peut sembler ambitieuse, voire singulière. Les psychosociologues, comme tous les scientifiques normaux, éprouvent beaucoup de répugnance à aborder leurs problèmes de cette façon ou à ce niveau. On connaît les raisons de leur répugnance : ils craignent de voir la tendance spéculative prendre le dessus et la réflexion abstraite n'accoucher d'aucune recherche concrète. Craintes nullement justifiées, il faut le dire. En réalité, la psychologie sociale - elle ne fait pas exception parmi les sciences - a grandement besoin de respirer de l'air spéculatif frais. Ce besoin est aussi urgent que pratique aujourd'hui. La multiplication d'expériences, d'enquêtes et de concepts ad hoc souvent habillés de mathématique donne une impression absolument trompeuse de développement et d'enrichissement constants. La vérité est que nombre de recherches piétinent et débouchent sur des résultats de plus en plus maigres sur le plan de la connaissance scientifique. Ces remarques suffisent à justifier mon entreprise.

Le modèle - faut-il le nommer théorie ? - qui est à présent largement accepté, enseigné et popularisé par les manuels peut être appelé fonctionnaliste. La plupart des psychosociologues, quelle que soit leur orientation psychologique, qu'il s'agisse de gestaltistes, de behaviouristes ou de psychanalystes, y adhèrent. On en connaît les traits distinctifs. D'une part, les systèmes sociaux formels ou non formels, d'autre part le milieu, sont considérés comme des données prédéterminées pour l'individu ou le groupe. Ils fournissent à chacun, avant l'interaction sociale, un rôle, un statut et des ressources psychologiques. Le comportement de l'individu ou du groupe a pour fonction d'assurer son insertion dans le système ou dans le

milieu. Par conséquent, puisque les conditions auxquelles doit s'adapter l'individu ou le [13] groupe sont données, la réalité est décrite en tant qu'uniforme et les normes à observer s'appliquent également à chacun. Donc nous tenons là une définition quasi absolue du déviant et du normal. La déviance représente l'échec à s'insérer dans le système, un manque de ressources ou d'information concernant le milieu. La normalité, de son côté, représente un état d'adaptation au système, un équilibre avec le milieu et une coordination étroite entre les deux. De ce point de vue privilégié, le processus d'influence a pour objet la réduction de la déviance, la stabilisation des relations entre individus et des échanges avec le monde extérieur. Il implique que les actes de ceux qui suivent la norme sont fonctionnels et adaptatifs, tandis que ceux qui s'écartent de la norme ou vont à son encontre sont considérés comme dysfonctionnels et non adaptatifs. La conformité se présente comme une exigence sine qua non du système social : elle conduit au consensus et à l'équilibre. Donc, rien ne doit changer ou, du moins, les seuls changements envisagés sont ceux qui rendent le système encore plus fonctionnel, plus adaptatif. Afin d'atteindre ce but, les changements doivent être menés par ceux qui ont de l'information ou des ressources et occupent des positions clefs : les leaders, la majorité, les spécialistes, etc. Leur efficacité est maximale là où se trouve un degré élevé d'intégration et de contrôle sociaux.

Le modèle génétique par lequel je propose de le remplacer peut se décrire en quelques mots. Le système social formel ou non formel et le milieu sont définis et produits par ceux qui y participent et leur font face. Les rôles, les statuts sociaux et les ressources psychologiques sont rendus actifs et ne reçoivent de signification que dans l'interaction sociale. L'adaptation au système et au milieu de la part des individus et des groupes n'est que la contrepartie de l'adaptation aux individus et aux groupes de la part du système et du milieu. Les normes qui déterminent le sens de l'adaptation résultent de transactions passées et présentes entre individus et groupes. Chacun de ces derniers ne se les voit pas imposer de la même façon ou au même degré. Par conséquent, le normal et le déviant sont définis relativement au temps, à l'espace et à leur situation particulière dans la société. La déviance n'est pas un simple accident qui arrive à l'organisation sociale - bref une manifestation de pathologie sociale, individuelle - c'est aussi un produit de cette organisation, le signe d'une antinomie qui la crée et qu'elle crée. Si les artistes, les jeunes, les femmes, les noirs, etc., restent en marge de la société, celle-ci se définit de

manière à les y maintenir, et cette prise de position à son tour façonne l'orientation future de la [14] société. Si des talents demeurent inemployés, si l'on ressent la densité de la population comme excessive, ce qui donne lieu à des mouvements de contestation, à des contre-cultures, à des dissidences, etc., c'est, de toute évidence, parce que l'organisation n'est pas conçue de façon à pourvoir à tous les besoins qu'elle suscite ni à traiter tous les effets qu'elle produit.

Le terme de déviance est d'ailleurs trop vague et trop marqué à la fois pour décrire cet état de choses. Il confond les phénomènes d'anomie, parmi lesquels on range la criminalité, l'alcoolisme, etc., et les phénomènes d'exclusion qui consistent à traiter comme privées de qualités économiques, culturelles, intellectuelles, des catégories sociales entières (femmes, homosexuels, immigrés, Noirs, artistes, etc.). Autrement dit, on classe ensemble des individus et des groupes désocialisés et des individus et des groupes qu'on juge insuffisamment socialisés ou socialisables, les asociaux et les insociaux, ce qui n'est pas du tout la même chose tant de leur point de vue que du point de vue de la société. Il conviendrait plutôt de parler de ce qui est minoratif, de « mineurités » pour ceux qui, soit par transgression de la norme, soit par incapacité de s'y conformer, sont mis en tutelle et en marge. La trilogie classique de l'enfant, du primitif et du fou censés présenter les mêmes structures mentales, le même manque de maturité culturelle, la même irresponsabilité, correspond bien à cette idée, et si elle a disparu sous sa forme crue, elle reste encore très vivace sous d'autres.

L'influence sociale agit pour conserver ou modifier cette organisation sociale, soit en faveur de sa partie majorative, soit en faveur de sa partie minorative, donc pour faire prévaloir le point de vue de l'une ou de l'autre et les valeurs qu'elle défend. Les actions entreprises à cette fin sont fonctionnelles ou dysfonctionnelles, adaptées ou inadaptées, non parce qu'elles se conforment à la norme ou s'y opposent, mais parce qu'elles permettent à un groupe de poursuivre son but, de transformer sa condition selon ses ressources et ses valeurs. L'innovation a valeur d'impératif dans la société autant que la conformité. De ce point de vue, il ne faut plus considérer l'innovation comme un phénomène secondaire, une forme de déviance ou de non-conformité, mais la prendre pour ce qu'elle est : un processus fondamental de l'existence sociale. Elle présuppose un conflit dont l'issue dépend autant des forces de changement que des forces de contrôle. La tension entre ceux qui doivent défendre certaines normes, opinions ou valeurs et ceux qui doivent en

défendre d'autres afin de changer ces normes, ces opinions et ces valeurs est le résultat sur lequel repose la croissance [15] d'une société. Si l'organisation sociale existante ne l'admet pas, il faut envisager comme une solution saine, une issue nécessaire, la nécessité et la probabilité de la bouleverser de fond en comble. Du moins est-ce ainsi que la théorie psychologique doit considérer la situation afin de saisir la réalité totale. Ne pas l'avoir fait jusqu'ici peut lui être imputé à manque.

Pour mettre en lumière les différences qui séparent le modèle fonctionnaliste du modèle génétique, on pourrait dire que l'un envisage la réalité sociale comme donnée, l'autre comme construite ; le premier souligne la dépendance des individus relativement au groupe et leur réaction à celui-ci, tandis que le second souligne l'interdépendance de l'individu et du groupe et l'interaction au sein du groupe ; celui-là étudie les phénomènes du point de vue de l'équilibre, celui-ci du point de vue du conflit. Enfin, pour l'un, individus et groupes cherchent à s'adapter ; en revanche, pour l'autre, ils tentent de croître, c'est-à-dire qu'ils cherchent et tendent à transformer leur condition et à se transformer - ainsi les minorités déviantes qui deviennent des minorités actives - ou encore à créer de nouvelles façons de penser et d'agir.

Parvenu à ce point, il paraît légitime de se demander pourquoi, outre des considérations pratiques, je vise à remplacer le modèle fonctionnaliste par un modèle génétique. Le premier a eu une utilité indéniable : il a rendu possible la psychologie sociale. Grâce à sa simplicité et à son accord avec l'expérience immédiate et le sens commun, il a donné à la psychologie sociale l'occasion d'étendre la méthode expérimentale à un domaine entièrement nouveau, de formuler une nouvelle série de questions et de créer sa propre terminologie. L'occasion aussi, de par son accord avec l'idéologie et la pensée sociologiques dominantes, de le rendre acceptable. Pour me servir d'une expression courante : ce fut une fusée de la première génération.

Maintenant, il est possible d'aller plus loin, de se montrer plus critique et plus audacieux et, au lieu de regarder la société du point de vue de la majorité, des dominants, de la regarder du point de vue de la minorité, des dominés. Elle apparaît de manière totalement différente, et, ajouterai-je, neuve. En outre, depuis ces commencements, nos connaissances sont devenues plus précises ; grâce aux théories relatives à la dissonance cognitive, aux phénomènes d'attribution, à la polarisation des décisions de groupe, nous comprenons mieux le comportement social et

l'interaction sociale. Ces théories entrent en conflit avec le cadre de référence largement accepté et le rendent caduc. La [16] recherche d'une définition précise du deuxième modèle - fusée de la deuxième génération - devrait aider la psychologie sociale à se consolider et l'amener à élargir sa portée en abordant des aspects moins évidents et moins ordinaires des rapports sociaux qui ne sont pas aussi aisément saisissables - en d'autres termes, les aborder en s'écartant du sens commun. Et il pourrait surtout la camper dans le paysage historique d'aujourd'hui, la mettre en mesure de répondre aux questions du présent. Sinon, la psychologie sociale risque de se dissoudre en une psychologie individuelle d'appoint et de s'effacer devant la sociologie. Ce qui ne serait rien si, en même temps, ne disparaissaient pas toute une série d'aperçus fort importants pour comprendre les rouages concrets de la machine sociale où l'influence sociale est un processus central dont nombre de choses dépendent étroitement.

C'est à ce niveau que le modèle génétique fournit un sens nouveau aux notions et aux faits existants, introduit un point de vue critique et nous invite à explorer la réalité en considérant un spectre plus étendu d'individus, en incluant les plus défavorisés, les moins visibles. Inutile d'ajouter que ce modèle est plus intuitif et moins rigoureux que le modèle fonctionnaliste qui s'appuie sur une longue tradition et qui a amplement défriché le terrain. Ce manque, qui pourrait être un alibi commode pour ne pas sortir des chemins battus, ne suffit pas à nous faire repousser l'occasion de découvrir jusqu'où le chemin nouveau finira par nous conduire.

Ce livre, paru d'abord en anglais, a été écrit pour un public spécialisé qui est dans sa majorité américain ou suit la conception dominante de la psychologie sociale américaine. Son ton polémique s'explique par le fait qu'il combat cette conception et propose une conception radicalement différente. Il prolonge ainsi des controverses qui ont eu lieu soit directement au cours de diverses réunions dont l'une a duré trois semaines à l'Université de Dartmouth, soit indirectement par des recherches poursuivies dans plusieurs laboratoires. Je suis sûr que le public français sera plus ouvert aux idées exposées ici. Elles ont commencé à prendre corps avant le mois de mai 1968, mais tout ce qui s'est passé alors et depuis nous les a rendues plus familières, au point de les faire apparaître comme une analyse, une conceptualisation de pratiques largement répandues. Cette coïncidence, qui n'est certainement pas fortuite, a été féconde, car elle a permis de pré-

ciser et d'approfondir le sens d'une psychologie des minorités. En revanche, ses nouveaux lecteurs seront peut-être plus réticents quant à la nature [17] des matériaux et des preuves auxquels j'ai eu recours. En France, on a davantage l'habitude de manier des matériaux et des preuves d'ordre historique, statistique ou clinique qui nous paraissent plus proches de la réalité, plus naturels. Par comparaison, les expériences de laboratoire sont jugées artificielles, entachées d'ésotérisme et on y est allergique - comme certains se déclarent allergiques aux mathématiques - d'autant plus que cette allergie est largement propagée par l'enseignement universitaire, même en psychologie et dans les sciences humaines. Aussi exige-t-on de l'auteur qu'il leur donne de la chair et qu'il montre qu'elles ont un rapport direct à un contenu historique ou sociologique.

Je ne vais pas entreprendre ici une défense de la méthode expérimentale dans les sciences humaines, à laquelle je n'accorde d'autre part aucun privilège. Mais la demande faite est circulaire dans la mesure où les expériences sont des idéalizations de situations concrètes dont on pense saisir les caractères essentiels et où il s'agirait de retrouver ce qu'on a laissé de côté. Certes, la définition de ces caractères dépend de la théorie, des hypothèses que l'on avance et veut vérifier, ce qui ne les rend pas pour autant plus artificiels, plus insignifiants que d'autres, illustrés, eux, par un matériau historique, statistique ou clinique. Si la théorie, les hypothèses sont vraies, elles le seront au laboratoire et en dehors. Je soutiens, dans le cas présent, qu'elles le sont et qu'il serait dommage que cet obstacle culturel - ne serait-ce pas justement une occasion de le surmonter, de s'habituer aux rigueurs du raisonnement expérimental ? - empêchât de le voir. En fait, chacun peut très facilement imaginer des circonstances ordinaires, des actions politiques, etc., correspondant aux diverses idéalizations de laboratoire qu'il trouvera dans ce livre. Il apparaîtra alors que, au-delà de sa portée scientifique, l'ouvrage éclaire de nombreuses pratiques et restitue à la réalité, après l'avoir enrichie, tout ce qu'il lui a emprunté.

[19]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.

Première partie

*Consensus, contrôle et conformité.
L'influence sociale
du point de vue fonctionnaliste*

« Pour illustrer un principe, il est nécessaire de beaucoup exagérer et de beaucoup élaguer. »

Walter BAGEHOT.

[Retour au sommaire](#)

[21]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.
1^{re} partie. Consensus, contrôle et conformité.

Chapitre 1

Dépendance et contrôle social

[Retour au sommaire](#)

À ma connaissance, la plupart des études relatives à l'influence sociale ont surtout traité des raisons pour lesquelles les gens se conforment et des moyens utilisés avec succès pour les amener à se conformer. Deux questions essentielles déterminent la pensée et la recherche actuelles :

- Pourquoi et comment un groupe essaie-t-il d'imposer ses vues à un individu ou à un sous-groupe ?
- Pourquoi et comment un individu ou un sous-groupe accepte-t-il les vues d'un groupe ou de ceux (leaders, experts, etc.) qui le représentent ?

Les propositions qui suivent constituent les hypothèses fondamentales sur lesquelles on s'est appuyé pour répondre à ces questions.

PREMIÈRE PROPOSITION

Dans un groupe l'influence sociale est inégalement répartie et s'exerce de façon unilatérale

[Retour au sommaire](#)

L'idée exprimée dans cette proposition est très claire et fait appel au bon sens. L'influence peut intervenir lorsqu'il y a d'un côté une [22] source et de l'autre une cible. En utilisant une analogie avec les processus de communication (Rommetweit, 1954), on pourrait dire que la source est l'émetteur d'informations normatives ou l'émetteur d'influence, tandis que la cible est le récepteur d'informations normatives ou le récepteur d'influence. Il faut faire cependant une importante réserve : l'influence, comme la transmission d'information, s'opère de façon asymétrique. Elle s'exerce de la source vers la cible de l'interaction, mais non dans le sens inverse.

Ces concepts de source, de cible et de directionnalité, se retrouvent dans tous les modèles d'influence. Ce qui différencie les modèles, ce sont les règles suivies dans la définition et la combinaison de ces concepts. Dans le modèle que je vais décrire maintenant - le modèle fonctionnaliste - le rôle de la source d'influence, ou émetteur, et celui de la cible d'influence, ou récepteur, sont délimités et établis avec précision. Les descriptions de l'émetteur se réfèrent toujours au groupe, à ses représentants légitimes (*leaders*, délégués, etc.) ou aux personnes qui, d'une manière ou d'une autre, détiennent le pouvoir et les ressources (la compétence, par exemple). Les descriptions du récepteur se limitent aux individus ou sous-groupes qui n'occupent aucune situation privilégiée, qui ne possèdent ni pouvoir ni ressources, et qui, pour une raison ou une autre, ont tendance à dévier. Cette attribution des rôles étant posée, il s'ensuit que *la source d'influence n'est jamais considérée comme une cible potentielle, ni la cible d'influence comme une source potentielle*.

La conséquence de cette asymétrie fondamentale est que le point de vue de la majorité jouit du prestige de la vérité et de la norme, et exprime le système social

dans son ensemble. Corrélativement, le point de vue de la minorité, ou n'importe quelle opinion reflétant un point de vue différent, est jugé relever de l'erreur ou de la déviance. D'où la définition que tout étudiant est censé connaître : « Le *déviant* est un individu qui se comporte d'une manière autre que celle prévue par le groupe ou la culture dans lequel il se meut. Lorsqu'il s'agit de recherches sur la communication et le consensus dans les groupes de discussion, le terme de déviant s'applique à tout individu dont les vues sont nettement différentes de celles de la majorité qu'on appelle modales » (Jones et Gerard, 1967, p. 711).

Pourquoi les individus et les sous-groupes ne sont-ils considérés que comme des récepteurs d'influence ? Essentiellement parce qu'ils sont censés vivre dans un système social fermé. Selon Asch, « chaque ordre social présente à ses membres un choix limité de données [23] physiques et sociales. L'aspect le plus décisif de cette sélectivité est qu'elle offre des conditions auxquelles il n'y a pas d'alternative perceptible. Il n'y a pas de solution de rechange au langage du groupe, aux relations de parenté qu'il pratique, à son régime alimentaire, à l'art qu'il prône. Le champ d'un individu, en particulier dans une société relativement fermée, est dans une large mesure circonscrit par ce qui est inclus dans le cadre culturel » (1959, p. 380).

Tout se trouve donc concentré autour du pôle des relations sociales où se rassemblent ceux qui déterminent les éléments de cette culture. Ce sont eux qui sont autorisés à décider ce qui est vrai et bon. Toute opinion divergente, tout jugement différent, représente une déviation par rapport à ce qui est réel et vrai. C'est ce qui se produit inévitablement lorsque le jugement émane d'un individu ou d'un sous-groupe minoritaire.

Il est évident, dans ces conditions, que le groupe émet aussi des informations relatives à l'origine des informations. Mais il est tout aussi évident que les membres du groupe qui dévient ne possèdent rien en propre pour émettre, puisqu'ils ne disposent pas des moyens qui leur permettraient de concevoir des alternatives valables. D'où la conviction tacite que les opinions plus courantes et moins extrêmes de la majorité ont une valeur positive, possèdent un poids psychologique plus grand. Corrélativement, les opinions moins familières et plus extrêmes de la minorité ou des personnes qui n'ont pas été investies de l'autorité ont une valeur négative et un moindre poids psychologique.

Dans le langage ordinaire, aussi bien que sur le plan expérimental, ceci se reflète dans l'hypothèse selon laquelle un individu amené à choisir entre deux séries d'opinions, l'une attribuée à la majorité ou à un leader et l'autre à un déviant ou à un individu non spécifié, optera spontanément pour la première. En fait, il n'est pas question de choix authentique. Comme nous l'avons remarqué plus haut, le point de vue de la majorité est le seul choix juste, normatif ; le point de vue de la minorité n'est pas simplement un autre point de vue, c'est un vide, une non-opinion définie comme non majoritaire, comme anomique (et donc contraire à l'évidence, etc.). En d'autres termes, la relation est conçue comme unidirectionnelle : le groupe, la source d'influence, prend sa propre décision sur la base des stimuli, du code et des jugements qu'il a instaurés, tandis que les jugements, le code et les stimuli de la minorité ou des individus qui sont évidemment des cibles d'influence, sont déterminés par le groupe.

Ce n'est pas tout. Une fois cette asymétrie posée en principe, l'un [24] des partenaires sociaux est défini comme actif et ouvert au changement, l'autre comme essentiellement passif et assujéti au changement. Tout ce qui constitue un droit ou un acte positif pour le premier devient une obligation ou une privation pour le second, et cette complémentarité des rôles écarte toute possibilité d'interaction réelle. Enfermé dans cette situation, l'individu ou le sous-groupe minoritaire n'a qu'une seule échappatoire - la déviance ou l'indépendance - c'est-à-dire le retrait qu'accompagne la menace d'isolement au sein du groupe et face au groupe. Dans un tel contexte, la passivité conformiste prend la coloration positive d'adaptation réussie, tandis que l'activité, l'innovation, l'attitude individualiste, connotent péjorativement l'inadaptation.

On doit regretter qu'à côté de cette conformité relativement stérile, fondée sur la soumission et la répression de réactions et d'attitudes authentiques, n'ait pas été prise en considération l'existence d'une conformité productive basée sur la solidarité, la satisfaction apportée par des réactions et des attitudes authentiques s'orientant vers un but ou un cadre commun. Il est tout à fait regrettable que l'on ait mis l'accent sur l'acceptation passive de la norme du groupe plutôt que sur la conformité active à celle-ci. Ce qui est certain c'est que les hypothèses servant de base à ce point de vue n'auraient pu aboutir à aucun autre résultat.

De même, l'indépendance est considérée avant tout comme une résistance à la pression collective, comme une sorte de passivité active ou de refus obstiné, plu-

tôt qu'en termes d'initiative ou de défi aux attitudes et aux décisions du groupe. La non-conformité aussi est considérée comme une protestation, un retrait par rapport à la relation, et non comme une attitude qui conduit à modifier cette relation : « L'anticonformisme renvoie à un mouvement consistant d'éloignement par rapport à l'attente sociale » (Hollander, p. 423).

Ceci revient à opérer une distinction rigoureuse entre ceux qui imposent la conformité et ceux qui s'y laissent aller : les premiers sont en mesure d'utiliser le pouvoir de la conformité contre les seconds. En fait, qu'il s'agisse d'indépendance ou d'anticonformisme, un individu définit le moi par référence au groupe et à l'attente sociale, et non par référence à ce qu'il attend du groupe ou de la société. C'est du moins ce qui ressort des textes cités. Ils montrent qu'en dehors de quelques observations générales, on n'a accordé que peu d'intérêt au sens de l'indépendance, à la manière dont elle est traitée ou à la façon dont une personne devient indépendante. Autrement dit, l'indépendance [25] en tant que mode d'affirmation de soi, d'action collective ou individuelle, bien que présente dans de nombreux phénomènes observables dans les petits groupes (groupes de sensibilisation et groupes de diagnostic, par exemple) a été totalement négligée dans ce domaine de la recherche scientifique.

Quelques psychologues sociaux en ont eu conscience. Asch, par exemple, disait qu' « il n'est pas justifié, en particulier, de supposer à l'avance qu'une théorie de l'influence sociale devrait être une théorie de la soumission aux pressions sociales » (1956, p. 2). Il y a quelques années, Kelley et Shapiro (1954) ont aussi fait valoir que la conformité peut même constituer un obstacle à l'adaptation d'un groupe à une réalité changeante ; que les non-conformistes peuvent être des individus populaires ayant la sympathie de leurs pairs plutôt que la réputation de marginaux ou de déviants. Ils déploraient que l'on ait négligé l'indépendance en psychologie sociale, indice, à leur avis, d'une méconnaissance de l'importance que possède l'indépendance dans la vie réelle.

Ces observations n'ont eu pratiquement aucun impact. Aussi, sans vouloir négliger quelques opinions divergentes, il semble que la première proposition exprime un vaste consensus.

DEUXIÈME PROPOSITION

L'influence sociale a pour fonction de maintenir et de renforcer le contrôle social

[Retour au sommaire](#)

On croit que « les individus ne peuvent accomplir une action concertée ou constituer un groupe que grâce à une forme ou une autre de contrôle social » (Hare, 1965, p. 23). On doit postuler (et de nombreux auteurs le font) que, pour qu'un tel contrôle ait lieu, il faut que tous les individus aient les mêmes valeurs, les mêmes normes, les mêmes critères de jugement, et que tous les acceptent et s'y réfèrent. En outre, on suppose que l'environnement est unique et semblable pour tous. Dans un tel contexte homogène, il est facile d'imaginer que les individus et les sous-groupes savent ce que l'on attend d'eux, et que la signification, le degré de vérité ou d'erreur attribués à leurs actions, à leurs perceptions et à leurs jugements, ne peuvent être interprétés de plusieurs manières. De plus, quand on passe à la réalisation de ces buts, l'existence de différences est considérée comme un obstacle [26] par les membres du groupe : ils ont tendance à essayer d'éliminer les différences, à retracer les frontières du groupe de manière à exclure les individus qui refusent de céder au changement. Mais il n'est pas de contrôle sans contrôleurs. Comme on estime que ces contrôleurs sont les détenteurs d'une sagesse supérieure et d'un noble désintéressement, il n'est pas étonnant que le contrôle s'exerce à leur profit.

L'influence qui vise à persuader les autres d'accepter le point de vue qui convient aux contrôleurs a aussi la plus grande chance de succès. Je viens de paraphraser Secord et Backman ; mieux vaut leur laisser la parole :

« Les contrôles normatifs apparaissent dans la zone de comportement où les membres sont devenus dépendants du groupe pour la satisfaction de leurs besoins. Les attitudes et les comportements qui sont nécessaires à la satisfaction des personnes les plus puissantes du groupe sont ceux qui ont le plus de chances de conduire à la formation de normes » (1964, p. 351).

Les normes dites communes sont donc inévitablement les normes de la majorité ou de l'autorité. En conséquence, toute déviation par rapport à ces normes implique deux choses chez l'individu : d'une part, une résistance, une non-conformité qui menace la locomotion de groupe ; d'autre part, une carence : l'individu ne connaît pas la réponse adéquate, il n'est pas capable de découvrir quelles sont les bonnes réponses. Dans les deux cas, la déviation par rapport à la majorité, à l'expert, au leader, par exemple, est symptomatique d'infériorité ou de marginalité. Elle entraîne un traitement différentiel des individus à l'intérieur du groupe ; en d'autres termes, elle entraîne la déviance.

Maintes et maintes fois, dans des centaines d'expériences, l'individu qui réagit est amené à croire qu'il est dans l'erreur, que son comportement est anormal ; on le rend anxieux, etc. On a aussi démontré qu'un tel individu ne peut prétendre à l'estime et à l'affection des autres : il est impensable que ceux-ci puissent le choisir pour assumer n'importe quel type de fonction, indépendamment de son intelligence, de la justesse de ses opinions ou de l'effort qu'il fait pour comprendre sa situation.

La morale est claire. Si les exigences du contrôle social placent l'autorité légitime à une extrémité et le prétendu déviant ou dissident à l'autre, elles déterminent également les conditions de fonctionnement idéal du groupe, à savoir la réduction au minimum des divergences entre ses membres. Dans la théorie de Festinger à laquelle j'ai fait allusion plus haut, la pression qui s'exerce vers l'uniformité dans [27] les groupes informels correspond au besoin de réaliser cet idéal. La théorie ne spécifie pas explicitement que la pression doive inévitablement s'exercer sur l'individu ou sur le sous-groupe minoritaire. Elle pourrait aussi bien peser sur la majorité ou sur la personne qui exerce l'autorité.

Néanmoins, Festinger (1950) lui-même, ses collaborateurs, et la plupart des psychologues sociaux, ont compris et utilisé cette théorie comme si l'uniformité devait être instaurée contre le déviant. Cette orientation a influencé des auteurs qui ont essayé de démontrer expérimentalement l'existence de deux sortes d'influence sociale (Deutsch et Gérard, 1955 ; Thibaut et Strickland, 1956) : la première que l'on appelle « informationnelle » ou « centrée sur la tâche » concerne la relation avec l'objet. La seconde, désignée sous le nom d'influence « normative » ou « centrée sur le groupe », renvoie à la nécessité de s'orienter vers des opinions identiques. Celle-ci est déterminée par les relations entre les individus et non par

les propriétés de l'objet. Elle est renforcée par la cohésion du groupe et par d'autres avantages liés à la cohésion, qui servent à attirer des membres dans le groupe. Donc, la cohésion et l'attraction agissent pour réduire toute distance qui peut séparer les membres d'un groupe soutenant des points de vue différents. Elles dressent un obstacle interne à la tendance à s'éloigner du groupe et à entrer dans un groupe différent, en cherchant ailleurs la solution à ses problèmes et la satisfaction de ses besoins.

Il devient clair que tout un ensemble de concepts - locomotion de groupe, cohésion, influence sociale normative, etc. -, fournit de diverses manières une expression concrète à l'idée de contrôle externe ou interne du groupe sur ses membres. Ces Concepts, comme on sait, ont fait l'objet d'études détaillées et approfondies dans des conditions expérimentales diverses. Ils révèlent aussi ce qui, dans cette perspective, constitue le but final des processus d'influence : la récupération des déviants. Leur mécanisme spécifique consiste à rendre tout le monde semblable, à estomper la particularité et l'individualité des personnes ou des sous-groupes. Plus on pousse loin le processus d'identification et de désindividualisation, meilleure est l'adaptation de chaque individu aux autres et à l'environnement.

Comment, par exemple, agit-on habituellement sur la cohésion du groupe dans la vie réelle et dans les expériences ? En disant à des gens ou à des sujets naïfs que, sur la base de leur intelligence, des tests de personnalité, des votes et des sondages, etc., ils sont tous semblables. L'hypothèse qui sous-tend cette manipulation est familière : la cohésion [28] ou l'attraction des gens est plus grande quand ils se considèrent comme semblables et plus faible quand ils se considèrent comme différents. Telle est la force compulsive du « nous » ou du « groupe ». L'importance quantitative de l'influence, à son tour, se mesure, dans la plupart des expériences, par le déplacement de l'opinion du déviant vers l'opinion du groupe. Elle reflète simultanément la soumission aux autres et la perte d'individualité.

Rarement le mouvement inverse a été pris en considération et fait l'objet de recherches. Occasionnellement on a noté des effets de boomerang : ils impliquent une divergence accrue entre le déviant et le groupe. Assez curieusement, ces effets n'ont jamais été sérieusement interprétés comme des effets d'influence, ni soumis à un examen attentif. Pourquoi, après tout, perdrait-on son temps avec de tels phénomènes accidentels puisqu'ils ne paraissent pas se rattacher aux aspects essentiels de la sociabilité ? Il est à peine nécessaire de démontrer combien ces

concepts ont modelé l'idée que l'étudiant se fait de la réalité, sa conception même de la psychologie sociale et de ses méthodes. De toute façon, on voit clairement dans quelle mesure l'importance accordée à la non-différenciation, à la cohésion, et à la pression normative du groupe, est fonction de l'interprétation de l'influence comme moyen d'intégration de la partie dans le tout, de l'individu dans la collectivité.

TROISIÈME PROPOSITION

Les rapports de dépendance déterminent la direction et l'importance de l'influence sociale exercée dans un groupe

[Retour au sommaire](#)

Il est difficile de comprendre pourquoi la psychologie sociale a été tellement obsédée par la dépendance. Le concept n'est ni clair ni évident en soi. En outre, là où l'influence s'exerce, de nombreuses tentatives visent à modifier les opinions et le comportement entre égaux, sans parler de la règle d'or des agents de publicité et des propagandistes politiques qui est d'éviter tout ce qui pourrait donner l'impression qu'ils représentent des intérêts puissants ou qu'ils veulent porter atteinte à l'autonomie de la personne ou du groupe.

Il n'en demeure pas moins que la dépendance a acquis le statut de variable indépendante majeure dans l'étude des processus d'influence. [29] On pourrait aussi dire qu'elle explique les effets de l'influence. On admet son action chaque fois que l'on remarque un changement d'opinion ou de jugement. L'étudiant qui utilise le manuel de Hollander apprend que « la conformité de congruence comme la conformité de mouvement impliquent une acceptation de l'influence qui révèle la dépendance » (1967, p. 57). Les Français disent « cherchez la femme », les psychologues sociaux disent « cherchez la dépendance et tout s'expliquera ». Mais examinons les choses de plus près : les détails sont toujours significatifs.

On peut en fait observer que, lorsqu'on parle de « minorités », on ne se réfère pas au nombre (les minorités sont parfois, du point de vue démographique, aussi importantes que la majorité), mais à l'inégalité dans la répartition du pouvoir, à la logique de la domination. La hiérarchie sociale exprime directement cette inégali-

té. D'une part, l'attribution de « situation » (le clerc au Moyen Âge, le sénateur au XIXe siècle, le secrétaire du Parti communiste aujourd'hui, occupent des situations clés) garantit une certaine autorité sur les autres à qui l'autorité n'a pas été donnée. D'autre part, la supériorité accordée au spécialiste, au conseiller du prince, ou à quiconque revendique un domaine du savoir dans la division du travail, doit en principe assurer l'ascendant sur les autres à qui cette réputation fait défaut. Il en résulte, dans tous les cas, que ceux qui sont au sommet d'une telle hiérarchie ont plus d'influence que ceux qui se trouvent en bas. En même temps, les individus ou les sous-groupes qui ont un statut élevé sont soumis à une influence moindre que ceux qui ont un faible statut.

Plusieurs observations expérimentales démontrent que les sujets ayant un statut social élevé influencent les sujets ayant un faible statut social (Harvey et Consalvi, 1960 ; Back et Davis, 1965). Cependant, l'étude de Jones (1965) montre que la relation entre l'influence et le statut social est plus complexe ; chaque individu, indépendamment de son statut, accepte l'influence et a tendance à se conformer pour obtenir l'approbation des autres.

En outre, d'autres facteurs, tels que la compétence, assurent l'autorité de l'individu au sein du groupe et le désignent comme agent d'influence (Back et Davis, 1965 ; Hochbaum, 1954). Les expériences de Milgram sur l'obéissance (1956) sont l'illustration la plus saisissante de cet aspect de la réalité. Il est de notoriété publique que, sans la moindre incitation financière ou morale à exécuter des instructions, des personnes ont été persuadées d'obéir aux ordres d'un expérimentateur qui leur demandait d'infliger des chocs électriques censés être [30] douloureux à des personnes qu'elles ne connaissaient pas et avec lesquelles elles n'avaient aucun lien. Le fait que l'expérimentateur leur ait demandé d'agir au nom de la science était une justification apparemment suffisante. Enfermé dans le réseau de l'autorité représentée dans ce cas par la compétence du scientifique, et trop impressionné par la légitimité de la recherche scientifique, un homme en torture aveuglément un autre.

D'autres expériences moins sensationnelles ont montré des individus au statut inférieur obéissant à des individus au statut supérieur, des individus incompetents se soumettant à des individus compétents. La convergence de ces études est si frappante qu'elles auraient été, à mon avis, plus significatives si, plutôt que de le confirmer, elles avaient dénoncé le caractère erroné de la maxime, adoptée en

politique et par le sens commun, selon laquelle la force prime le droit. Autrement dit, les études auraient eu une plus grande portée si, au lieu d'entreprendre de montrer que la maxime était exacte, elles s'étaient attachées aux circonstances - pas si rares après tout - dans lesquelles elle ne s'applique pas. Je ne porte pas un jugement de valeur mais j'essaie d'attirer l'attention sur l'existence d'un parti pris.

La dépendance instrumentale a également fait l'objet de recherches approfondies. Tandis que la dépendance institutionnelle montre l'individu aux prises avec le système social, cette autre forme de dépendance est davantage liée à la satisfaction d'un certain « besoin des autres ». Les questions qui se posent ici sont des questions pratiques : qui se soumet à l'influence et qui la rejette ? Dans quelles situations le besoin d'adopter la réaction de quelqu'un d'autre s'intensifie-t-il, rendant l'influence plus aisée ? En bref, il nous faut savoir qui est conformiste et qui est indépendant ; comment on devient conformiste et comment on demeure indépendant.

On considère toujours comme une chose établie que, dans un groupe, les personnes qui dévient ont un penchant plus grand pour le changement que les personnes qui sont d'accord entre elles et avec les normes du groupe (Festinger et al., 1952). Les raisons de cette inclination pour le changement se rattachent à deux sous-catégories de dépendance :

a) La dépendance d'effet qui s'observe dans les situations où des déviants ou d'autres membres du groupe ont des problèmes de personnalité (Jones et Gérard, 1967). Les besoins d'affiliation, d'approbation sociale, d'estime de soi, sont des aspects différents sous lesquels se manifeste [31] le besoin des autres. Il semble très étroitement lié à l'influence. Les individus qui ressentent avec force ces besoins d'affiliation, d'estime de soi, etc., sont plus enclins à se conformer que ceux qui éprouvent ces besoins à un degré moindre. En un sens, ils sont moins en mesure de résister à la pression sociale et plus enclins à suivre la majorité et les leaders, espérant ainsi se faire accepter et même se faire aimer.

Les études empiriques ont confirmé ces prévisions. Deux études ont, en particulier, mis en évidence le fait que plus le besoin d'approbation d'un individu est fort, plus son conformisme est grand (Moeller et Applezweig, 1951 ; Strickland et Crowne, 1962). Dittes (1959), à son tour, a montré que les sujets que l'on encou-

rageait à croire qu'ils étaient acceptés par un groupe se sentaient attirés vers le groupe et que, plus leur estime d'eux-mêmes était faible, plus il y avait de chances qu'ils se soumettent aux pressions du groupe. Beaucoup d'autres études ont montré le rôle de l'anxiété (Meunier et Rule, 1967 ; Smith et Richards, 1967 ; Millman, 1968). L'importance du besoin d'affiliation n'a pas été négligée (Hardy, 1957).

En bref, à certains individus est réservée la soumission, à d'autres l'indépendance, et à d'autres enfin l'opposition.

D'une certaine manière, ces expériences sont superflues. Elles tendent toutes à montrer que certains traits de la personnalité engendrent soit la dépendance soit l'indépendance, conformément à un besoin profondément ressenti, le besoin des autres. En vérité, et en dépit d'un grand nombre d'études, on ne peut prétendre comprendre clairement le mécanisme qui règle ce besoin ; tout ce que l'on a fait jusqu'ici, c'est d'inventorier une grande diversité de situations dans lesquelles ce mécanisme entre en jeu.

b) La dépendance d'information correspond à la tendance qu'ont les individus à rechercher l'exactitude objective dans leurs jugements sur les phénomènes, à rechercher la validation de leurs jugements, et, de cette manière, à s'adapter à l'environnement. Quand ils croient ne pas pouvoir réussir eux-mêmes, ils sont forcés de faire appel à d'autres individus pour juger et pour valider leurs propres jugements. Le passage inévitable de l'adaptation individuelle à l'adaptation sociale, de la dépendance directe de l'environnement à la dépendance par l'intermédiaire des autres, ouvre la voie à l'influence. Les circonstances - et elles sont nombreuses - dans lesquelles ce soutien social devient indispensable ont également fait l'objet d'études expérimentales. On pourrait mentionner, entre autres, l'incertitude concernant la confiance [32] qu'on peut avoir dans ses sens et dans ses capacités (Hochbaum, 1954 ; Di Vesta, 1959 ; Rosenberg, 1963), les doutes sur son intelligence, le manque de foi en son propre jugement (Allen et Levine, 1968). Le degré d'autonomie ou d'hétéronomie est directement proportionnel au fait que l'on possède ou que l'on croit posséder ces qualités.

À partir de ces études, on a dressé les portraits-robots de la personnalité dépendante, disposée à se soumettre, et de la personnalité indépendante qui refuse

de se soumettre. Steiner écrit : « On a dit que les conformistes se caractérisaient par leur esprit conventionnel, consciencieux, coopératif, patient, sincère et souple dans la vie sociale. L'auto-évaluation de ces personnes mettait l'accent sur le sentiment de maternage, l'affiliation, l'humilité et la dénéigation de symptômes psychiatriques. Ces interprétations cadrent très étroitement avec les découvertes de Di Vesta et Cox qui ont conclu que l'individu qui se conforme est modéré, circonspect, docile et soucieux de tenir compte d'autrui. Selon Vaughan, les conformistes se classent à un niveau inférieur sur le plan de l'intelligence, de l'assurance, de la résistance nerveuse, de l'extraversion, du réalisme et de la valeur théorique » (1960, p. 233).

À l'opposé se placent les caractéristiques qui font que les individus sont moins susceptibles de céder à l'influence :

« Ces individus ont un degré élevé de certitude concernant leur propre perception ; ils se sentent plus compétents ou plus puissants que les autres, ou bien se considèrent comme ayant un statut supérieur ; ils ont dans le groupe une ou plusieurs autres personnes qui sont d'accord avec eux contre le jugement de la majorité ; ils considèrent les autres, peut-être à la différence d'eux-mêmes, comme des sources d'information dépourvues d'attrait, et enfin ils ne voient guère de profit à tirer du conformisme pour la satisfaction de leurs buts personnels essentiels » (Hollander, 1967, p. 558).

Il est évident que ces portraits-robots ne doivent pas être pris à la lettre. Le portrait de la personne moins dépendante est « plus sympathique » que celui de la personne plus dépendante, chose moins surprenante que contradictoire. Si le conformiste est habituellement « faible », comment se fait-il que les indépendants ou les déviants, censés être « forts », suivent la majorité qui est habituellement composée de conformistes ? La relation entre les traits de la personnalité et le conformisme est loin d'être établie. Des facteurs situationnels interviennent constamment (Goldberg et Rorer, 1966). Je doute que l'établissement d'une telle relation présente un grand intérêt. D'une part, elle n'expliquerait [33] rien, ni la personnalité, ni l'influence ; elle ne révélerait que des co-variations de facteurs, non des relations de cause et d'effet. D'autre part, s'il arrivait que ces divers « besoins » puissent expliquer des phénomènes sociaux, il ne serait pas nécessaire d'analyser davantage les phénomènes d'un point de vue psychosociologique, ou

même sociologique. Il suffirait de connaître les types fondamentaux de personnalité et leur répartition dans un groupe donné ou dans la société pour pouvoir prédire les événements. Si c'était le cas, la psychologie différentielle remplacerait avantageusement la psychologie sociale.

Cependant, ces études des « besoins » ne démontrent rien en psychologie sociale, ni dans le domaine de l'influence sociale, ni dans aucun autre domaine. Je ne les traiterai donc ici ni comme des preuves, ni comme des études empiriques, mais comme des symptômes traduisant une conviction selon laquelle la pression sur les déviants est toujours justifiée, parce qu'elle répond à certains besoins qui sont en eux et qu'ils la provoquent, dans une certaine mesure. Les déviants se prêtent à l'influence tout comme d'autres se prêtent à l'exploitation. Le parallèle n'est pas accidentel ; ce que Bramel (1972) a écrit à propos des exploitées s'applique aussi aux déviants :

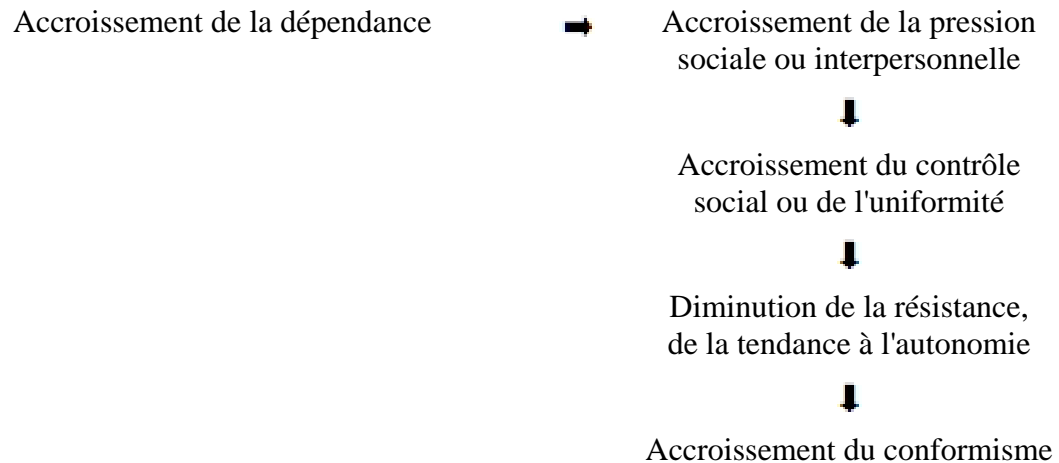
« L'observation fréquente selon laquelle l'exploitation est souvent associée à des attitudes hostiles envers les victimes pourrait signifier à première vue que les groupes faibles et méprisés attirent l'exploitation. On pourrait appuyer cette hypothèse par des « faits » comme ceux-ci : les animaux semblent attaquer et exploiter les membres les plus faibles de leur groupe ; les groupes humains rejettent et punissent également leurs compagnons déviants ; les nazis exploitèrent et assassinèrent les Juifs parce qu'ils estimaient ceux-ci à la fois inférieurs et dangereux ; et les Blancs exploitèrent les esclaves noirs car, pour eux, les Noirs faisaient partie d'une race inférieure, sauvage, à laquelle seuls convenaient les travaux durs et pénibles. La recherche psychosociologique a récemment fourni un excellent dossier à l'appui d'une explication moins évidente, mais plus intéressante et plus importante de l'association entre exploitation et hostilité - à savoir que l'on en vient à mépriser les victimes parce qu'elles sont des victimes. En d'autres termes c'est le mépris à l'égard des victimes qui résulte du fait qu'elles sont exploitées et maltraitées, plutôt que le contraire. Quoique l'idée ne soit pas tout à fait nouvelle, les sciences sociales ne se sont intéressées à elle que de façon étonnamment tardive » (p. 220).

Mais, même récemment, la psychologie sociale ne s'est pas encore intéressée au comportement des déviants considérés comme le produit d'un groupe ou d'un système qui oblige les individus ou les sous-groupes [34] à occuper une situation sociale inférieure ou marginale. Cette idée nous permettrait, sans trop de diffi-

cultés, de décrire le processus d'influence sociale en fonction des modèles suivants de soumission (*compliance*) :

- soumission des individus situés au bas de la hiérarchie de statut et de pouvoir à l'égard des personnes qui sont au sommet de la hiérarchie ;
- soumission des individus qui ne peuvent pas s'adapter à leur environnement de façon autonome à l'égard des individus capables de s'adapter de façon autonome ;
- soumission des individus dont l'organisation psychologique est orientée par rapport aux autres, et qui sont virtuellement déviants, à l'égard des individus qui ne sont pas virtuellement déviants.

On peut illustrer la réaction en chaîne qui conduit un sous-groupe à se soumettre à un autre de la manière suivante :



Ce schéma, dont la signification apparaît immédiatement, s'éclaire de lui-même. Comment des différences de hiérarchie, de personnalité, de capacités psychologiques et intellectuelles, se transforment-elles en une convergence d'opinion et de jugement ? La réponse à cette question est que le fait de fondre la dépendance dans le creuset magique des relations humaines transmue miraculeusement le métal vil des doutes, des idiosyncrasies et des désaccords en or des certitudes, des

ressemblances et des accords. Évidemment, le secret de cette recette consiste à savoir où l'on trouve la certitude et l'accord avant que le processus ne commence. Si tous les hommes sont égaux, quelques-uns d'entre eux, comme les animaux d'Animal Farm d'Orwell, le sont plus que d'autres. Comme la décision a été prise, à un certain moment, de concentrer l'attention sur ceux qui sont plus égaux, il n'est guère surprenant que la dépendance ait été le catalyseur choisi pour favoriser les transmutations requises par l'influence sociale.

[35]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.
1^{re} partie. Consensus, contrôle et conformité.

Chapitre 2

Les pressions vers la conformité

QUATRIÈME PROPOSITION

Les formes prises par les processus d'influence sont déterminées par des états d'incertitude et par le besoin de réduire l'incertitude

[Retour au sommaire](#)

Dans ses premières études sur l'influence sociale, Sherif a postulé que nous vivons généralement dans un environnement fluide et instable. Il est allé jusqu'à affirmer que cette fluidité et cette instabilité constituent des aspects fondamentaux de tout stimulus social. Les normes naissent et se modifient lorsqu'il y a interaction entre les individus dans ces conditions de possibilités multiples, de réponses potentielles nombreuses et d'ambiguïté. Il déclare :

« Dans des conditions où quelque aspect essentiel n'est pas objectivement structuré, l'individu est de plus en plus gagné par l'incertitude et sa suggestibilité en est accrue. En d'autres termes, il est plus enclin à être influencé par les mots, les actions, ou les communications diverses d'autres individus, d'autres groupes et des mass media » (Sherif, 1969, p. 71).

Un accroissement de l'ambiguïté ou une suppression des critères objectifs se traduit par un état d'incertitude interne chez les individus. À partir de ce moment, ils sont prêts à subir l'influence des autres.

[36] Les propositions familières qui suivent sont formulées sur la base de cette interprétation, et elles ont été maintes et maintes fois vérifiées :

- a) Moins le stimulus, l'objet ou la situation par rapport auquel s'exerce l'influence est structure, plus l'influence est grande.
- b) L'influence sera beaucoup plus grande lorsqu'un stimulus social complexe ou un jugement de valeur est en jeu, que lorsqu'il s'agit d'un stimulus matériel simple ou d'un jugement de fait.

Mais l'incertitude peut être suscitée par l'état interne de l'individu. Nous venons d'énumérer quelques-unes des causes possibles d'un tel état : des aptitudes intellectuelles, sensorielles ou caractérogiques faibles. D'autres personnes s'interposent entre lui et l'environnement et atténuent ces faiblesses.

Kelley et Thibaut ont bien posé la question :

« Quand le problème en jeu requiert des opinions et des jugements qui ne peuvent être validés par la logique ou par des tests empiriques, les gens ont tendance à chercher dans l'accord avec leurs associés un soutien à leurs opinions. Il semble qu'au moins deux types généraux de relation entre l'émetteur et le destinataire d'une suggestion puissent exister, et déterminer dans quelle mesure le destinataire est d'accord avec la suggestion et l'accepte. Dans certains cas, le destinataire peut être considéré d'un point de vue instrumental comme un « médiateur de fait », en vertu de son évidente habileté, de sa crédibilité, ou de son honnêteté. En d'autres cas, le destinataire peut être incité à tomber d'accord avec l'émetteur sans qu'intervienne la « rectitude » de son jugement. L'accord peut devenir un motif indépendant. La force de ce motif semble dépendre en partie de la force de l'attachement positif et de l'affection pour l'émetteur. Ainsi A peut occasionner un changement d'opinion chez B si B a de l'affection pour lui ou s'il fournit à B les moyens de satisfaire quelque souhait important. Lorsque le membre du groupe aura un fort attachement positif pour le groupe et ses membres, il s'orientera vers l'opinion modale exprimée au sein du groupe » (1968, p. 743).

Je reviendrai à cette déclaration plus tard. Pour le moment, je veux simplement attirer l'attention sur le fait que l'intervention d'un « médiateur » entre l'individu et son environnement est indispensable quand l'individu est incapable d'affronter la réalité. Mais on devrait se souvenir que dans le cas décrit par Sherif, le « tiers » est la norme, tandis que dans le cas décrit par Kelley et Thibaut ce « tiers » est un individu ou le groupe... Dans le premier cas, l'influence mutuelle qui s'exerce équivaut à chercher une solution commune. Dans le second [37] cas, influencer quelqu'un revient à profiter de son rôle - d'expert par exemple - pour modifier le point de vue ou l'opinion de l'autre. Néanmoins, que cette interaction soit externe ou interne, elle n'est pas déterminée par elle-même : c'est le rapport à l'objet et à l'environnement qui la détermine.

Nous pouvons maintenant ajouter deux autres propositions à celles qui ont déjà été avancées :

- c) Plus une personne est incertaine dans ses opinions et ses jugements, plus est grande sa propension à être influencée.
- d) Moins une personne est certaine de ses aptitudes sensorielles et intellectuelles, plus elle est disposée à accepter l'influence de quelqu'un à qui elle attribue des capacités sensorielles et intellectuelles supérieures.

On a tenté de spécifier lequel de ces effets peut être attribué à l'incertitude du sujet et lequel peut être attribué à l'ambiguïté de l'objet, mais sans obtenir de résultats concluants.

Il n'y a pas de raison de mettre en doute la justesse de ces affirmations. Je voudrais souligner quelques-uns de leurs corollaires auxquels on aurait dû, à mon avis, accorder une plus grande attention :

- a) Dans une situation où les deux partenaires sont certains de leurs jugements et de leurs opinions, l'influence sociale n'a pas de place, elle ne peut intervenir en aucune manière puisqu'il n'y a pas d'incertitude à réduire.

- b) Lorsqu'un groupe, un sous-groupe ou un individu sont certains de quelque chose, on ne peut utiliser l'influence pour les amener à modifier leurs opinions ou leurs jugements.
- c) Quand il n'y a pas ambiguïté du stimulus, ou quand on peut se référer à un critère objectif, il ne peut y avoir influence.

L'individu qui a l'environnement pour lui, s'il y est bien adapté et s'il y réagit correctement, est capable de résister aux pressions sociales et d'échapper à l'inconfort résultant de son interaction avec autrui. Quand il n'a pas l'environnement pour lui, qu'il n'y est pas adapté et qu'il n'y réagit pas correctement, l'individu cède aux pressions sociales et il ne peut échapper à l'inconfort de l'interaction. En bref, lorsque quelqu'un s'accorde avec la nature, il n'a pas besoin de la société ; lorsque quelqu'un ne s'accorde pas avec la nature, il a besoin de [38] la société. C'est ainsi qu'est représentée l'interaction en fonction des relations avec cette partie du monde matériel considérée comme essentielle.

La notion d'incertitude joue donc dans ce modèle théorique un rôle analogue à celui du concept clé de promiscuité en anthropologie, ou à celui de rareté en économie, en ce sens qu'elle représente pour la société à la fois une condition préalable et un moteur initial. Comme on le sait, les anthropologues expliquent l'apparition de l'organisation sociale par le besoin de formuler des règles (la prohibition de l'inceste, par exemple) afin d'éviter les luttes et les désordres qui existent parmi les animaux à l'état naturel. De la même manière, les économistes voient dans le comportement et la régulation du marché une sorte de nécessité imposée par la rareté et par la répartition inégale des ressources dans la nature. De même, pour le psychologue social, la certitude est une ressource difficile à obtenir, et c'est afin de l'obtenir qu'une personne s'associe ou se soumet à d'autres.

La présence ou l'absence de cette certitude détermine le contraste entre les différentes formes d'influence. Si l'individu, ou le sous-groupe, est incertain, alors il cherche l'appui d'un « médiateur de fait ». L'influence est justifiée. Cependant, s'il n'est pas incertain et se conforme malgré tout, d'autres motifs (subjectifs) entrent en jeu : le désir d'être accepté par le groupe, le pouvoir de l'autorité, etc.

Ce type d'analyse a inspiré les distinctions préalablement mentionnées entre l'influence sociale informationnelle et l'influence sociale normative, et entre la conformité centrée sur la tâche et la conformité centrée sur le groupe. Cohen (1964, p. 106) écrit : « Particulièrement importante est donc la distinction entre le besoin de statut et le besoin d'information. L'influence sociale peut être acceptée soit dans la mesure où elle évoque le désir de l'individu de conserver son statut vis-à-vis des autres, soit dans la mesure où elle implique sa dépendance à l'égard des autres en ce qui concerne l'information relative à lui-même et au monde environnant. Nous pouvons appeler le premier ensemble de motifs d'adhésion au groupe : déterminants « normatifs » ou « motivationnels », le second ensemble : déterminants « informationnels » ou « d'incertitude ». Dans la situation normative, l'image que la personne se fait d'elle-même est réfléchi par rapport aux récompenses et aux punitions qu'elle peut recevoir d'autrui. Dans la situation informationnelle, la personne accepte les autres comme source d'influence, parce qu'elle les utilise comme des sources stables d'information pour évaluer le monde qui l'entoure. » Donc, dans ce cas, le développement et la forme de l'influence sociale correspondent au besoin de l'individu : [39] il se soumet à cause de sa dépendance. Si l'individu se soumet à cause de sa dépendance, il s'ensuit que si l'individu n'avait pas besoin du groupe, aucun groupe ne pourrait avoir de prise sur lui.

Voilà peut-être le moment venu d'exprimer mon ahurissement. Ce qu'on nous a dit de la différence entre la réalité physique et la réalité basée sur le consensus social est tout à fait convaincant et a été vérifié maintes et maintes fois. Mais le fait que la conviction ait été si spontanée et la vérification si facile aurait dû nous rendre plus sceptiques et éveiller notre sens critique. Pourquoi une personne qui n'est pas en mesure de se faire un jugement exact par manque d'instruments de mesure adéquats supposerait-elle que les autres personnes qui partagent sa situation difficile sont mieux placées qu'elle pour porter un jugement plus pertinent ? Lorsqu'il n'existe pas de certitude sur la réalité physique ou objective pour un quelconque individu particulier, il ne peut y en avoir pour qui que ce soit. S'il n'y a pas d'horloge pour indiquer l'heure ou de marteau pour tester la dureté d'une substance, la tentative d'un individu d'indiquer l'heure en se référant à la position du soleil, ou de jauger la dureté par le toucher ou la vue, ne sera ni plus ni moins exacte que celle de n'importe quelle autre personne se servant des mêmes méthodes. Le concept d'ambiguïté appelle de semblables remarques. Si les individus

perçoivent un stimulus comme ambigu ou manquant d'objectivité, selon l'expression de Sherif, et si en outre ils savent qu'il en est bien ainsi, alors la diversité des jugements est permise et normale. On ne voit aucune raison pour laquelle ils devraient s'empresse de tomber d'accord, ni comment un tel accord pourrait les rassurer sur la validité de leurs opinions et de leurs jugements. La nature arbitraire des résultats de leurs échanges doit leur être parfaitement évidente. Au mieux, ils peuvent se sentir soulagés de n'être pas seuls à commettre une erreur. Mais rien ne les autorise à affirmer qu'ensemble ils ont raison ou que les autres ont raison. Il n'est pas nécessaire d'en dire davantage sur le sujet pour le moment ; nous en parlerons plus tard.

Pour en revenir à la question de l'incertitude, il apparaît que la réduction de l'incertitude détermine la frontière entre la conformité réelle et la simple soumission. Il n'existe pas de rapport nécessaire entre notre conviction concernant le degré de vérité de l'opinion du groupe et le fait que nous adhérions au groupe si nous sommes contraints de le suivre ou si nous éprouvons le désir de lui appartenir. Nous pouvons très bien penser une chose et en dire une autre si nous y trouvons un avantage, si nous souhaitons obtenir l'approbation de nos pairs ou si [40] nous voyons quelque autre bonne raison de nous comporter de la sorte. Corrélativement, lorsque nous croyons ce que l'on nous dit, nous n'acceptons le jugement du groupe que parce que le nôtre est incertain ou bien difficile à vérifier ou pour quelque raison de ce genre. Dans le premier cas, il s'agit de soumission, dans le second cas, de conformité réelle. C'est du moins ce qu'exprime la théorie.

L'une des interprétations les plus courantes des expériences de Asch s'accorde avec cette idée. Prenons, par exemple, un individu qui compare une ligne étalon avec trois autres lignes. Le doute interne est impossible, l'ambiguïté externe pratiquement inexistante. La certitude est donc complète. Par ailleurs, les jugements des autres individus participant à l'expérience étant indéniablement faux, le sujet naïf, notre individu type, se trouve face à un choix clair. S'il dit ce qu'il voit et qu'il sait être vrai, il est en accord avec lui-même et avec la réalité. Mais il risque de déplaire aux individus qui constituent la majorité et qui s'attendent qu'il soit d'accord avec eux. Souvent la vérité n'est pas bonne à dire ou à entendre ; il est possible qu'elle fasse naître dans la majorité la malveillance ou même l'hostilité. En évitant ce risque, l'individu donne une réponse qui est fautive mais qui semble convenable. Le conformiste résout son dilemme en donnant publiquement une

opinion contraire à son opinion personnelle, et en demeurant convaincu de la vérité de son opinion personnelle.

Ni cette interprétation ni les autres n'ont fait l'objet de vérifications sérieuses. Ceci est particulièrement intéressant, puisque l'interprétation est déduite d'une proposition qui écarte la possibilité de changement lorsqu'il n'y a pas d'incertitude. Puisqu'on a malgré tout, et à la surprise générale, observé un changement alors qu'il n'aurait pas dû y en avoir, la seule façon de s'en tirer était de l'attribuer à des circonstances extérieures et de le considérer comme une soumission purement superficielle.

Récapitulons quelques questions et réponses pertinentes :

- Pourquoi les gens sont-ils incertains ?
- Parce que le stimulus est ambigu ou parce qu'ils manquent d'information, de confiance en eux, etc.
- Qu'est-ce qui justifie l'existence de l'influence sociale ?
- La réduction de l'incertitude dans l'état interne du sujet ou dans l'état externe de l'objet.

Il existe une exception remarquable à tout ceci. Elle nous est fournie par le travail de Asch. L'auteur n'a pas accordé une grande importance à ces états de certitude ou d'incertitude. Il n'a pas essayé de démontrer, [41] qu'en cas d'incertitude, les gens deviennent influençables ou que, lorsqu'ils se conforment au groupe, ils doivent payer le prix de l'incertitude dans leurs propres croyances et jugements. Néanmoins, lorsque sa recherche a été intégrée dans le courant général (Deutsch et Gérard, 1955 ; Jackson et Saltzenstein, 1958) on n'a pas tenu compte de son caractère exceptionnel.

Nous avons déjà vu quelques conséquences auxquelles ont conduit les questions et les réponses ci-dessus. Je n'ai pas encore fait allusion aux trois hypothèses fondamentales :

- a) L'incertitude n'existe que dans la cible, jamais dans la source.
- b) L'incertitude est perçue comme un donné plutôt que comme un résultat de l'interaction sociale ; elle naît dans l'organisme ou dans le cadre environnemental, mais jamais dans le groupe.

- c) L'influence est motivée par des facteurs pré-sociaux ou non-sociaux : elle satisfait le besoin d'un individu en réduisant son incertitude, et elle permet à l'individu de s'adapter à l'environnement, sans plus.

Dans l'ensemble, il semblerait que les conditions sociales entraînent les individus à se conformer. Quand ils se conforment, l'intervention du système social se limite au rétablissement de l'équilibre psychologique des individus et de leurs transactions avec le monde extérieur. Dans tous les autres cas, le conformisme n'est pas souhaitable et de toute façon il est purement hypocrite. Il s'agit de rendre à César ce qui est à César. Malheureusement cela ne se fait pas impunément. On peut commencer par se soumettre par politesse, puis en arriver à de véritables et vastes compromis sur les plans émotionnel et intellectuel. Comme le disait Diderot, les hommes finissent par croire aux opinions qu'ils sont obligés d'exprimer en public. En dernière analyse, il devient difficile de distinguer entre la soumission et la conformité authentique. Mais c'est une autre affaire.

CINQUIÈME PROPOSITION

*Le consensus visé par l'échange d'influence
se fonde sur la norme d'objectivité*

[Retour au sommaire](#)

Cette proposition n'est probablement pas très explicite, mais elle intervient toujours dans l'analyse des interactions sociales. Tout [42] d'abord, elle reflète l'idée de consensus social en tant qu'adaptation au monde externe :

« Il semble qu'une exigence fondamentale de l'homme soit le besoin de valider ses opinions. Bien que les informations claires fournies par l'environnement physique contribuent à la satisfaction de ce besoin, le comportement des autres personnes constitue aussi une source de validation. Notamment lorsqu'elle éprouve un sentiment d'incertitude ou de trouble - lorsqu'elle ne sait comment réagir - une personne peut observer les comportements d'autrui afin d'y découvrir un monde stable. Cette réalité sociale lui fournit un point de référence pour son propre comportement. Plus la situation non sociale qui sert de stimulus est ambiguë, plus il est vraisem-

blable qu'elle s'appuiera sur la réalité sociale pour s'orienter » (Secord et Backman, 1964, p. 331).

La dichotomie familière entre la société et l'environnement est ici nettement exprimée. On peut voir apparaître, entre les lignes, l'opposition marquée entre les rapports avec les objets et les rapports avec les autres gens. L'individu est au centre de l'opposition : d'une part, il essaie de porter un jugement correct et d'évaluer ses aptitudes pour ce faire. D'autre part, la réalité qu'il doit juger, et à laquelle il doit s'adapter, lui est donnée. La réalité ainsi perçue correspond à la réalité physique. C'est aussi une réalité solipsiste puisque le sujet n'a pas besoin de qui que ce soit pour déterminer ses dimensions ni pour l'identifier. Tout ce qu'il suffit de faire pour déterminer la couleur d'une étoffe, la dureté d'une table, l'heure qu'il est, c'est de regarder l'étoffe, de frapper sur la table, de jeter un coup d'œil à une horloge, autant de choses que chacun peut faire seul.

Mais, en d'autres circonstances, parce que nous avons affaire à des opinions qu'il n'est pas possible de valider ou à des objets dont les caractéristiques ne sont pas stables, nous sommes incapables de porter un jugement immédiat. C'est alors qu'il devient nécessaire de faire appel aux autres afin qu'ils nous aident dans nos jugements. La vision de la « réalité » que nous acquérons de cette manière peut donc être qualifiée de conventionnelle ou de communicative. Elle est évidemment sociale, à la fois parce que c'est un produit du groupe et parce que l'individu l'accepte à la seule condition qu'elle soit acceptée par les autres. Établir le degré de démocratie dans un pays, la beauté d'une peinture ou l'heure qu'il est dans une société traditionnelle, présuppose une consultation et un accord collectifs parmi les membres du groupe sur la base des différentes observations qu'ils pourraient faire afin d'asseoir leurs opinions.

[43] On suppose donc que les hommes vivent dans deux types différents de réalité, que leur existence fragmentée et hétérogène correspond à la fragmentation et à l'hétérogénéité qui existent entre l'individu et la société. Cette distinction reflète la structure des objets et la disposition de l'environnement. Elle définit les forces externes qui obligent l'individu à opérer des transactions et à parvenir à un consensus avec les autres.

Existe-t-il des forces internes qui agissent dans le même sens ? Elles découleraient de l'attitude du « juge » à l'égard de ses propres capacités. Festinger consi-

dère le désir d'évaluer correctement ses propres capacités comme un besoin fondamental : c'est un besoin individuel et non social. Si l'individu est sûr de ses propres capacités, il n'éprouve pas le besoin de tenir compte du jugement ou des opinions des autres. Corrélativement, quand cette certitude lui fait défaut, il est contraint de se comparer à une autre personne proche de lui ou semblable à lui. La théorie de la comparaison sociale, que je viens d'évoquer brièvement, vise à expliquer pourquoi nous avons tendance à rester dans un groupe ou à nous diriger vers lui, et à nous affilier avec d'autres.

Je ne conteste pas le bien-fondé de la distinction entre la réalité physique et la réalité sociale, pas plus que celui de la théorie de la comparaison sociale. Mon seul but est de montrer qu'elles n'ont de sens que dans l'hypothèse où la norme d'objectivité règle le comportement dans la société. La hiérarchie et la différence entre ces deux réalités, la première donnée par l'extérieur, la seconde engendrée par la société, reposent sur le fait que la première est censée être plus objective que la seconde. Le consensus, l'accord de groupe, sont des mécanismes de remplacement sur lesquels il faut d'autant plus s'appuyer que l'objectivité devient plus insaisissable. On ne prétend pas que des hommes qui diffèrent par leurs expériences et par leur degré de connaissance cherchent une vérité commune, essaient de découvrir un aspect inconnu de la réalité ou de résoudre un problème, et parviennent à une solution par des méthodes sur lesquelles ils se sont mis d'accord auparavant. On dit que, lorsque aucune réalité objective ne se présente d'elle-même, les hommes n'ont pas d'autre alternative que de chercher une vérité conventionnelle qui puisse servir de substitut.

Ceci éclaire simultanément le concept de dépendance. En bref, la dépendance est coextensive aux relations sociales et les relations sociales engendrent la dépendance. En fait, comme nous l'avons vu maintes et maintes fois, selon ce modèle, la convergence ou l'échange entre les [44] individus n'est nécessaire que lorsqu'il n'y a pas de réalité objective, lorsque les circonstances sont telles que la réalité objective ne puisse être directement déterminée. L'indépendance, par ailleurs, va de pair avec une juste appréhension de la réalité, avec la possibilité de déterminer immédiatement ses traits essentiels, et avec la certitude qu'a l'individu de disposer de capacités personnelles suffisantes.

L'opposition entre les rapports avec les objets et les rapports avec les autres personnes reflète simplement le contraste entre un rapport dans lequel l'individu

est indépendant et trouve en lui-même assez de force pour résister à la pression sociale, et un rapport dans lequel il est obligé de se comparer aux autres et de subir une influence en tenant compte de la diversité des points de vue. En conséquence, dans la plupart des expériences sur la conformité, on croit que l'autonomie se trouve renforcée lorsque l'on demande au sujet d'émettre une affirmation précise et de dire ce qu'il voit, tandis que l'on définit et que l'on manipule la pression sociale comme si elle représentait un obstacle à l'exactitude et une source d'erreur. Adhérer au groupe, espérer parvenir avec lui à un consensus, équivaut à devenir dépendant de lui et à abandonner l'indépendance garantie par le monde physique. Il est significatif, à cet égard, que Milgram (1965) se soit senti obligé d'inventer une expérience montrant que le groupe peut parfois être un facteur d'indépendance et de refus social. Si l'opinion contraire, à savoir que toute interaction de groupe conduit nécessairement à la dépendance, n'avait pas été aussi largement répandue, on aurait à peine pu imaginer qu'une telle expérience fût nécessaire, et a fortiori publiée.

Cette fragmentation en un domaine social et un domaine non social, chacun ayant ses réalités et ses rapports, cette division en un domaine où le consensus et l'influence grâce à laquelle celui-ci se réalise sont indispensables, et un domaine où ils sont superflus, reflète, approximativement, l'absence ou la présence de l'objectivité : dans cette conception, l'objectivité constitue donc la considération première. Mais le consensus est lui-même considéré comme soumis à la norme d'objectivité ainsi que le prouvent les études dans lesquelles le processus d'influence sociale est directement lié au degré de structure du stimulus. Si les individus se conforment, ce n'est pas parce qu'ils ne peuvent pas supporter l'ambiguïté, mais en grande partie parce qu'ils jugent que la diversité est inconcevable et qu'il ne doit y avoir qu'une seule réponse répondant à la réalité objective. S'il n'en était pas ainsi, quel motif auraient-ils d'adopter une opinion différente de la leur ? Dans une [45] expérience de Sperling (1946) on a dit aux sujets que le phénomène autocinétique était une illusion d'optique, si bien qu'ils se sont senti le droit d'émettre des jugements subjectifs. Aucune convergence ne s'est produite et donc aucune influence. On pourrait affirmer la même chose à propos des expériences de Asch. En insistant sur l'exactitude nécessaire des réponses et l'objectivité des stimuli, on force d'une certaine manière le sujet à se soumettre au groupe plutôt qu'à lui résister, puisqu'il ne peut y avoir, pour un objet physique ou géométrique, de réalité indi-

viduelle. « Dans certaines conditions », écrit Asch, « telles celles qui dominent dans la plupart des situations décrites dans ce chapitre, la tendance à parvenir à un accord avec le groupe est une exigence dynamique de la situation. Elle se fonde d'abord sur une conception claire et raisonnable des conditions : chacun suppose qu'il voit ce que les autres voient. Partant de là, il espère s'approcher du groupe. Cet effort, loin de tirer son origine de tendances aveugles à l'imitation, est le produit d'exigences objectives » (1952, p. 484).

Il nous est maintenant possible de mieux comprendre pourquoi un individu confronté à un stimulus structuré et à d'autres individus qui sont en désaccord avec lui ou qui ne sont pas mieux placés que lui pour formuler un jugement exact, commence par refuser d'en croire ses yeux et tend à se rapprocher des autres en adoptant en partie ou totalement leurs réponses, au lieu de s'en tenir à sa propre position et de se fier à son propre jugement. Puisqu'il s'agit de phénomènes physiques, et que c'est une affaire de mesure, les réponses multiples ou complémentaires sont écartées et l'accord ne peut se faire qu'autour d'une seule réponse. Il est très improbable que l'accord intervienne autour de sa propre réponse puisque les autres sont déjà totalement ou en partie d'accord, d'où la tendance de certains individus à céder. L'exigence dynamique de la situation à laquelle se réfère Asch est précisément ce consensus ; cependant, Il s'agit d'un type spécial de consensus, à savoir d'un consensus à propos de ce qui est vrai ou faux.

La norme d'objectivité en est venue à jouer un rôle important dans les travaux théoriques et expérimentaux sur l'influence sociale. Significative sur le plan culturel, elle est devenue partie intégrante du comportement et des principes définissant les relations interpersonnelles et intergroupes. Elle a même été réifiée en une dimension intrinsèque des rapports et des comportements sociaux, ce qui l'a fait apparaître

- a) Comme un besoin quasi biologique, celui d'évaluation ; et
- b) Comme une priorité quasi physique de l'environnement, à [46] travers l'opposition entre environnement structuré et environnement ambigu (le premier étant plus objectif que le second).

La perspective s'en est donc trouvée restreinte, tout d'abord parce qu'on n'a pas tenu compte de ce qui se passe dans le cas de jugements et de points de vue multiples qui sont tous également exacts et plausibles. Théoriquement, une telle pluralité est inconcevable tant que l'on est convaincu que l'objectivité implique un jugement unique. En second lieu, la perspective a été restreinte parce qu'on a refusé d'abandonner l'idée selon laquelle l'influence sociale ne peut s'exercer par rapport à des jugements de « préférence » mais uniquement par rapport à des jugements d' « attribution ».

« De telles préférences personnelles », écrit Crutchfield, « étant très éloignées de la pertinence des modèles du groupe, semblent donc tout à fait à l'abri des pressions de groupe »(1955). Sans aucune vérification expérimentale claire, la plupart des explications qui ont été données s'appuient sur l'idée que les jugements d'attribution ont un fondement objectif qui fait défaut aux jugements de préférence. Si les différences entre les individus sont intolérables lorsqu'elles se rapportent à un attribut physique, elles sont parfaitement acceptables lorsqu'il s'agit de préférence, car « des goûts et des couleurs, ne discutons pas ». Façon indirecte d'admettre que ceux-ci pourraient encore être à l'origine de conflits, mais que l'accord social permet d'éviter les conflits. Nous pourrions ajouter qu'en fait nous discutons davantage de goûts et de couleurs que de points en mouvement ou de lignes d'égale longueur.

Finalement, à quelques exceptions près (Kelley et Shapiro, 1954), les psychologues sociaux ont adopté le point de vue selon lequel la vérité a le plus de chances d'être appréhendée par le groupe ou l'individu qui possède les ressources sociales et matérielles nécessaires ; pour le faire. On a prêté peu d'attention aux conditions dans lesquelles la vérité n'apparaît pas immédiatement, ou dans lesquelles elle semble être une erreur ou une aberration (destin que semblent avoir connu la plupart des grandes théories et découvertes scientifiques).

On a donc conçu le processus d'influence comme associé à la norme d'objectivité. Comme ce n'est pas la seule norme qui gouverne les échanges sociaux, il me semble que cette conception est le reflet d'un certain choix, d'une manière particulière de définir ces échanges. Si [47] l'on va plus avant, ce choix implique que les relations avec les autres sont subordonnées aux relations avec les objets. Il impli-

que également que l'on accorde à ces dernières le rôle décisif, actif, ne laissant aux premières qu'un rôle dérivé ou réactif en ce qui concerne le développement et le comportement individuels. Ce rôle est en fait d'une insignifiance dérisoire puisque, selon cette analyse, le groupe ou la société n'entre en jeu qu'en cas d'inachèvement ou d'impuissance. L'être humain véritable, complet et bien adapté, se débrouille seul et n'a pas besoin des autres.

Mais un tel choix théorique n'a rien de nouveau ni de surprenant. Il reflète, comme nous l'avons remarqué plus haut, l'adoption par la psychologie sociale de la théorie selon laquelle les hommes ont créé des règles et des relations sociales pour suppléer aux imperfections de la nature, et de la théorie épistémologique selon laquelle la vérité objective est indépendante de nos idées ou théories. On croyait, et on croit encore parfois, que l'individu acquiert des informations à travers ses sens, qu'il a directement accès aux données et, qu'à partir de ces données, il tire des conclusions objectives qui en fait s'imposent à lui. La situation s'est quelque peu modifiée depuis vingt ans. L'épistémologie génétique, d'une part, nous a appris que les données sont le fruit d'opérations intellectuelles et de l'action de celui qui perçoit, donc qu'elles ne sont pas dépourvues d'ambiguïté. En ce sens, Piaget parle du « mythe du donné ». L'histoire de la science, d'autre part, est arrivée à la conclusion que tout ce qui est considéré comme vrai, réel ou objectif, est une fonction du paradigme (Kuhn, 1962) ou du système de disciplines des groupes de scientifiques et de chercheurs. Ce qui signifie que l'objectivité est autant un produit individuel que social et qu'aucune réalité ne peut être physique sans être, dans une large mesure, sociale. L'évidence de nos sens devient donc l'évidence de notre culture. En outre, l'éthologie a démontré que l'élément social est une partie intégrante de ce qui est individuel et biologique. La société n'existe pas seulement pour combler un vide de la nature, mais pour en être le complément. Il n'y a donc aucune raison d'opposer l'individu à la société, ni de penser qu'il est des domaines de la vie où l'influence sociale est impossible ou inefficace.

Je ne veux pas trop m'avancer sur le terrain de la métaphysique, aussi n'insisterai-je pas davantage sur ce vaste problème. Cependant, j'y reviendrai plus tard afin de donner à cette discussion une assise scientifique et empirique.

[48]

SIXIÈME PROPOSITION

*Tous les processus d'influence sont considérés
sous l'angle du conformisme ;
et le conformisme seul, croit-on,
sous-tend leurs caractéristiques essentielles*

[Retour au sommaire](#)

C'est ce que j'appellerai le biais de conformisme dans la réflexion sur l'influence sociale et plus généralement dans l'ensemble de la psychologie sociale. Il se peut que j'aie l'air d'exagérer grandement le problème. Il serait plus honnête, et peut-être même plus efficace, de le minimiser. Je ne nierai pas qu'à y ait eu une certaine divergence d'opinion à ce sujet. Mais, dans l'ensemble, je suis convaincu que cette proposition est vraie et qu'elle correspond à la manière dont les gens, qu'ils soient scientifiques ou non, voient les processus d'influence.

L'analyse attentive du travail effectué dans ce domaine laisse peu de place au doute. Il suppose que l'influence sociale, quelle qu'elle soit, conduit au conformisme et que le conformisme est le seul phénomène d'interaction lié à l'influence. Cette identification posée comme point de départ, il n'est pas surprenant que tout mouvement doive être considéré comme s'éloignant de l'individu et se dirigeant vers le groupe, et que les changements espérés soient des changements d'opinion de la part de l'individu. Ainsi que l'exprime Kiesler (1969) après avoir passé en revue la littérature spécialisée : « Quand nous étudions le conformisme » (il emploie ce mot pour résumer tout ce qui se rapporte à l'influence sociale) « nous étudions le changement en direction du groupe, c'est-à-dire le mouvement qui intervient dans les croyances et les comportements et qui les rend plus conformes à ceux des autres membres du groupe » (p. 3). Il déclare que l'influence se manifeste par « un changement de comportement ou de croyance en direction du groupe résultant de la pression réelle ou supposée du groupe » (p. 2).

Partant de cette perspective, la recherche dans ce domaine s'est exclusivement limitée à explorer :

- a) La nature de l'individu et les facteurs sociaux qui déterminent la soumission d'un individu au groupe.
- b) Le rôle des pressions à la conformité sur l'équilibre psychologique, individuel ou collectif.

[49]

- c) Les conditions internes - anxiété, besoin d'affiliation, etc. - qui rendent un individu dépendant (plutôt que celles qui le rendent indépendant).
- d) Les conditions externes - ambiguïté du stimulus, hiérarchie, etc. - qui rendent un individu plus (plutôt que moins) sensible à l'influence.

Ce programme de recherche prend comme point de départ le modèle fonctionnaliste auquel s'ajoutent quelques axiomes, à savoir :

- a) Le consensus avec le groupe et ses représentants est en toutes circonstances non seulement nécessaire mais aussi préférable à l'isolement.
- b) La conformité est favorable au développement social et individuel. La déviance est nuisible, dangereuse et préjudiciable à ce développement.
- c) La socialisation et l'apprentissage réussis conduisent à la conformité, tandis que la déviance est le symptôme de l'échec (McGinnies, 1970).
- d) La conformité est le médiateur des échanges entre le groupe et l'individu : « En général, la conformité est considérée comme le « bien » ou le produit de l'échange, et l'approbation sociale comme l'élément de renforcement ou l'intermédiaire de l'échange. Ceci vise à démontrer qu'entre l'approbation sociale et la conformité il y a un échange analogue à l'échange des biens économiques » (Nord, 1969, p. 183).

Le biais de conformité n'a pas seulement déterminé le programme de recherche. Il a également influencé la manière dont ont été traitées les actions des individus et l'innovation dans les rares occasions où elles ont été étudiées. Jones (1965), par exemple, se demandait comment une personne qui n'a qu'un pouvoir faible pouvait modifier l'attitude d'une personne qui détient un pouvoir supérieur. La seule stratégie qui lui soit venue à l'esprit a été celle de la recherche des bonnes grâces. La personne qui occupe une situation sociale plutôt défavorable doit, afin de contrebalancer l'asymétrie de la relation, avoir recours aux compliments et à la flatterie pour essayer de se présenter sous un jour plus favorable à la personne plus puissante. À mesure que l'individu dépendant devient plus attrayant, l'individu [50] puissant peut se sentir plus disposé à lui accorder des faveurs plutôt qu'à les lui retirer. Comme on le voit, on utilise une sorte de conformité afin de tenir compte de la possibilité d'une influence réciproque qui permette la modification des rapports, des opinions et des comportements existants. Nous savons qu'il existe d'autres manières d'envisager les choses : il est significatif que personne ne les ait prises en considération.

Le même état d'esprit a présidé à l'étude de l'innovation. Il ne faut pas oublier que, dans certaines théories sociologiques, notamment la théorie fonctionnaliste et la théorie utilitariste, on regarde l'innovation comme un type de déviance et les innovateurs comme une sous-catégorie de la catégorie générale des déviants. Avec une telle définition de l'innovation et un tel classement des innovateurs, il n'est pas étonnant que les recherches se soient concentrées sur le problème suivant : dans quelles conditions est-il possible à une minorité d'être déviante ou non-conformiste sans se voir expulsée du groupe ou soumise à ses sanctions ? Ce qui revient à se demander qui a le droit de dévier et d'affirmer sa déviance dans une société donnée. La réponse va de soi : ceux qui ont déjà le pouvoir.

Hollander (1958) a exposé ce point de vue de manière plus détaillée que Kelley et Shapiro (1954), Ziller et Behringer (1960), ou Harvey et Consalvi (1960). Il avance l'hypothèse selon laquelle, dans un groupe, chaque individu a un certain « crédit de particularisme » (*idiosyncrasy credit*) qui représente une accumulation de dispositions favorables des autres à son égard. Plus son crédit est grand, plus est grande la confiance que lui portent ses partenaires, et plus il jouit d'une situation favorable pour dévier et agir sans tenir compte de la majorité. Hollander a, dans plusieurs expériences, prouvé que l'individu qui, soit par sa compétence, soit

par son adhésion aux buts du groupe, a acquis un vaste « crédit de particularisme », peut se permettre d'agir de manière non conformiste et continuer à exercer une influence.

Les résultats de ces expériences, et l'hypothèse qui les sous-tend, semblent être en contradiction avec d'autres expériences et avec l'opinion généralement reçue selon laquelle les leaders doivent habituellement être plus proches des normes du groupe que les autres membres, et doivent les respecter plus strictement. Hollander s'est efforcé de concilier les deux ensembles de faits en prouvant par des expériences qu'on se trouve ici face à une suite temporelle de phénomènes. L'individu doit commencer par être conformiste, atteindre un statut élevé, une situation de domination, ou devenir populaire. Il peut alors réussir [51] à exiger des changements, s'écarter de la norme, et ceci en proportion de la dépendance qu'il a imposée aux autres par rapport à lui-même ou de la compétence qu'ils lui reconnaissent.

Ces diverses recherches présupposent donc toutes que :

- a) Il est possible d'adopter une initiative novatrice quand le mouvement s'opère du haut vers le bas de l'échelle sociale ou psychologique.
- b) La minorité peut influencer la majorité à condition d'avoir déjà du pouvoir ou des ressources (le terme de « crédit de particularisme » englobant généralement tout ce qui touche à la compétence, à l'affection, etc.) et peut dévier impunément.
- c) Il n'y a pas de conflit entre l'agent social qui est à l'origine du changement et le groupe qui l'accepte. Au contraire, l'agent doit fournir des incitations et distribuer des récompenses s'il espère réussir.

Ces suppositions ont un côté paradoxal en ce sens qu'elles visent à expliquer comment, au moyen de la conformité, on parvient au résultat objectif de l'innovation. Ceci apparaît avec évidence lorsqu'on examine de plus près les différentes phases du processus qui vient d'être décrit :

1re phase : Un individu acquiert de l'autorité sur le groupe en prétendant adhérer aux normes et aux buts du groupe.

2e phase : Il modifie les normes et les buts du groupe, et les autres le suivent inévitablement parce qu'ils dépendent de lui et parce qu'il représente maintenant le groupe.

Dans la première comme dans la seconde phase, le conformisme seul entre en jeu. Il est assez remarquable que, dans aucune des deux phases, il n'y ait en dernière analyse de déviant, si ce n'est peut-être le groupe. Le leader, l'individu doté de pouvoir ou de compétence, commence par faire prendre conscience au groupe de ces qualités. Ensuite, tout ce qui lui reste à faire est d'utiliser le pouvoir exorbitant qu'on lui a implicitement accordé pour modifier les jugements ou les attitudes. L'habituel cadre théorique et empirique de domination et de contrôle social pèse sur les deux cas d'innovation mentionnés ci-dessus, celui de la personne qui, ayant peu de pouvoir, cherche à influencer une personne plus puissante en la flatant pour obtenir ses bonnes grâces, et celui de l'individu qui utilise son crédit de particularisme pour innover.

[52] Mais pourquoi une personne agirait-elle ainsi ? Quelle motivation peut-elle avoir d'utiliser à fond son crédit ? Quelles pressions peuvent l'inciter à promouvoir le changement ? Évidemment, il existe des individus et des leaders à l'esprit ouvert, qui sont poussés en avant par leurs « disciples ». Mais ce n'est pas là une situation typique. En outre, une stricte intransigeance et un refus total de se conformer caractérisent souvent l'attitude des individus et des groupes qui ont eu un grand impact sur nos idées et notre comportement. Nous en avons des exemples frappants, Copernic en astronomie, Galilée en mécanique, les millénaristes dans l'histoire religieuse, les niveleurs dans l'histoire sociale, Robespierre et de Gaulle en politique et ainsi de suite. Il est caractéristique qu'en psychologie sociale on fasse apparaître l'innovation ou le non-conformisme comme une conséquence naturelle du leadership et du pouvoir, qui contribue au maintien de la prédominance du leader et des rapports de pouvoir existants : on ne considère pas que les innovations conduisent au remplacement des anciens leaders par de nouveaux, ou à un changement dans les rapports de pouvoir. Cette occultation est, à mon avis, un symptôme éclatant du biais de conformisme.

Les six propositions que je viens de présenter se recourent comme on pouvait s'y attendre, puisqu'elles découlent les unes des autres et qu'elles font partie d'un système cohérent unique. Néanmoins, il était nécessaire de formuler chaque proposition séparément, car chacune d'entre elles éclaire un aspect différent du même phénomène, et, de manière plus générale, du comportement social tel qu'on le conçoit aujourd'hui. Les travaux de recherche et les théories n'ont pas tous pris comme point de départ toutes les propositions simultanément, et n'ont pas non plus accordé la même importance à chacune.

Prises dans leur ensemble, ces propositions reflètent une manière d'appréhender la réalité sociale et le choix dans cette réalité d'un segment ou d'un niveau considéré comme digne d'intérêt. Elles doivent en partie à la popularité qu'elles ont eue dans les manuels de s'être cristallisées et transformées en éléments relevant du sens commun. Lorsqu'on les précise, ainsi qu'on l'a fait ici, on saisit mieux leur portée et leurs limites. Il est reconnu qu'elles reflètent quelque chose qui correspond à notre expérience et qui mérite d'être connu. Nous n'avons en aucune manière le droit de déclarer qu'elles sont fausses ou qu'elles manquent d'à-propos.

[53] Néanmoins, nous avons aussi nettement l'impression qu'en nous limitant à ces propositions nous laissons de côté d'autres aspects de notre expérience qui méritent aussi d'être connus. Il semble qu'une partie ou qu'un niveau de la réalité se situe hors de portée de ces propositions. De manière plus précise, un grand nombre de problèmes ou d'éléments essentiels, qui se rapportent à l'influence sociale, se trouvent ou bien rangés au hasard dans la même catégorie, ou bien totalement ignorés. La seconde partie de cet ouvrage traitera plus à fond de quelques-unes de ces confusions, inexactitudes et énigmes. Je m'attacherai alors aux éléments plus constructifs de cette étude, qui nous aideront à élargir notre point de vue et à ouvrir de nouvelles perspectives.

[55]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.
1^{re} partie. Consensus, contrôle et conformité.

Chapitre 3

La confrontation entre la logique des théories et la logique des faits

*Pourquoi certains aspects de la réalité ont-ils été exclus
de notre champ d'investigation ?*

[Retour au sommaire](#)

Dans toute entreprise scientifique, le but des théories et des méthodes est de sonder au plus profond les couches significatives de la réalité. Il faut bien admettre que les théories et les méthodes courantes de la psychologie sociale ont eu tendance, dans bien des cas, à rester à la surface de la réalité. On a tout juste effleuré le phénomène de déviance qui n'a été considéré que par rapport au conformisme. Très peu d'études ont examiné les conditions dans lesquelles une minorité peut prendre des initiatives novatrices et changer les normes du groupe. Quant à la fonction de l'indépendance à l'intérieur du groupe, elle n'a pas non plus fait l'objet de recherches. On a déjà dit, et on le redira encore, que cette sélectivité n'est pas fonction des fondements théoriques de la science, qu'elle reflète simplement les préférences de ceux qui travaillent dans ce domaine. Le choix des sujets de recherche est, après tout, affaire de goût ou d'inspiration.

En vérité, je serais le dernier à refuser une des rares libertés qui restent à des chercheurs dont le nombre se restreint. Je voudrais cependant m'élever contre la coercition implicite, la tyrannie subtile du modèle que j'ai esquissé, qui interdit l'exploration de la réalité dans toute sa richesse et toute sa diversité. Car, s'il y a eu choix, ce choix [56] a été déterminé par les restrictions du modèle. Le modèle a imposé des limites quant aux questions que l'on pouvait poser et aux réponses que l'on pouvait rechercher. Pour le prouver, je prendrai deux exemples dans des domaines qui me sont particulièrement familiers, la déviance et l'innovation.

Le déviant a toujours été décrit comme un individu qui avait besoin des autres ; privé de ressources psychologiques indépendantes, il est prêt à souscrire aux opinions et aux jugements de la majorité et de l'autorité. L'état de déviance, le fait d'être différent, est considéré comme une situation inconfortable aux connotations purement négatives. Les exemples auxquels on se réfère habituellement sont ceux de la délinquance, de la perversité, de l'infériorité psychologique et intellectuelle. Est-il quelqu'un qui puisse contester, dans une certaine mesure, l'exactitude de ces hypothèses ? On est forcé d'admettre que le déviant apparaît bien sous ce jour tant qu'on le regarde comme un conformiste en puissance. Si on le considère sous un jour différent, il est possible de le traiter comme un individu qui s'efforce d'être indépendant, qui est enclin à rejeter l'influence et l'autorité du groupe, qui a tendance à essayer de faire accepter son propre point de vue. Dans d'autres circonstances, le fait d'être différent reflète un besoin de se distinguer des autres et le désir d'affirmer ce que l'on croit et juge important.

Le fait d'être différent entraîne des problèmes et des tensions. D'une certaine façon, il faut être plus fort et plus solide pour dépasser les conceptions conventionnelles et affronter la majorité que pour suivre les opinions du groupe et s'abriter derrière la majorité. Lorsqu'on prit connaissance des travaux de Freud, lui et ses disciples furent regardés au départ « non seulement comme des perversis sexuels, mais également comme des psychopathes, soit obsessionnels, soit paranoïaques ; ce qui les fit considérer comme un véritable danger pour la communauté » (Jones, 1961, p. 299). Ses collègues, neurologues, psychiatres et psychologues, s'émurent ; les critiques et les discussions hostiles proliférèrent dans les revues et les ouvrages professionnels. On estima que la psychanalyse elle-même n'était pas germanique (quelle ironie quand on se rappelle quels furent les premiers psychanalystes !). Freud opposa à ces attitudes l'impassibilité. « La seule

réponse qu'il ait jamais daigné faire à ce déluge de critiques fut la même que celle de Darwin : il publia d'autres preuves à l'appui de ses théories. Il méprisait la stupidité de ses adversaires et déplorait leur bassesse » (Jones, 1961, p. 306).

Dans le domaine de la politique, prenez l'attaque du sénateur Fulbright contre les purges communistes de la sombre période du [57] maccarthysme. Dans les années 50 commença, contre les Communistes, une campagne de diffamation, une chasse aux sorcières qui prit souvent pour cible quiconque avait des idées de gauche ou même des tendances libérales. Le procès Oppenheimer est encore un souvenir récent. Fulbright fut le seul sénateur qui s'opposa à l'affectation de 214 000 dollars au sous-comité McCarthy et qui osa refuser de la voter. Les autres sénateurs s'inclinèrent devant la peur qu'avait inculquée McCarthy aux États-Unis. Cette position « déviante » et isolée prise par Fulbright n'était pas sans danger. On le menaça, on l'attaqua, on l'accusa même de communisme. Ces attaques ne le découragèrent pas. Dans de nombreux discours, il dénonça le danger que présentait le maccarthysme pour les principes démocratiques. Par la suite, et grâce aux audiences télévisées, il fut mis un terme à la carrière politique de McCarthy.

De tels exemples nous fournissent la preuve que le non-conformisme et la marginalité exposent les individus aux rudes épreuves de l'insulte, de l'ostracisme, ou même de la persécution, pour la défense d'une croyance, d'un comportement, d'un secteur du savoir. Mais ces efforts sont récompensés. Sinon, on n'aurait pas vu tant de personnalités et de sous-groupes religieux, politiques, artistiques et scientifiques, prendre les risques qu'ils ont pris, affronter de fortes pressions pendant d'aussi longues périodes, et finalement réussir à mener à bien des changements essentiels. Les monographies historiques, la correspondance de personnalités exceptionnelles ou d'importance moindre, la biographie de maint savant ou combattant pour la liberté et la justice, montrent que c'est une situation qui peut être vécue comme psychologiquement et même comme socialement positive.

Limitons-nous pour le moment à la littérature spécialisée. On a prétendu que les déviants avaient plus de chances de céder que les conformistes. Les preuves expérimentales sur ce sujet sont trop minces et ont été trop rapidement acceptées. Kelley et Lamb (1957) ont eu l'occasion d'observer que les individus les plus extrêmes étaient aussi les moins influencés. Jackson et Saltzenstein (1958) ont, à leur tour, découvert que les membres qui s'identifient le plus étroitement avec le groupe sont plus conformistes que les membres marginaux. Mais l'ouvrage précé-

demment cité de Freedman et Doob (1968) nous fournit une moisson particulièrement abondante. Ces auteurs ont entrepris de découvrir expérimentalement comment la déviance, perçue comme telle, influençait le comportement. Ils ont réussi à mettre en relief la différence qui sépare les individus qui se considèrent comme déviants [58] de ceux qui ne se considèrent pas comme tels. Pour ce faire, ils ont demandé à leurs sujets de se soumettre à des tests de personnalité et ils leur en ont donné les résultats auxquels ils ont ajouté de faux résultats obtenus soi-disant en faisant passer à quatre ou cinq autres personnes les mêmes tests. Cette information a joué un rôle de rétroaction (feed-back) : le sujet a été classé soit comme déviant en queue de liste, soit comme faisant un score moyen. En conséquence, le sujet a été amené à se considérer comme semblable au groupe ou comme différent par rapport à certains traits de personnalité. Puis, dans une seconde expérience, les auteurs ont essayé de mesurer l'impact de cette auto-évaluation sur le sujet.

Voici quels ont été les résultats : tout d'abord, les sujets identifiés comme déviants ont changé plus volontiers quand la source de communication était l'un de leurs pairs que lorsqu'il s'agissait d'une personnalité représentant l'autorité, tandis que les non-déviants ont réagi dans le sens inverse. Deuxièmement, dans une situation où l'on attendait la soumission, les déviants se sont soumis plus volontiers aux non-déviants qu'aux autres déviants. Mais les non-déviants se sont soumis plus volontiers aux déviants qu'aux autres non-déviants. Dans l'ensemble, il est vrai que les déviants se sont conformés moins que les non-déviants.

Pour éviter les conclusions prématurées, je n'irai pas jusqu'à prétendre que les déviants sont moins facilement influencés que les non-déviants, ce qui n'aurait pourtant rien d'étonnant, puisqu'un groupe comprend des individus et des sous-groupes qui se sont déjà conformés une fois et n'ont aucune raison de ne pas continuer à le faire. Cependant, le respect des faits nous oblige à souligner l'idée qui s'en dégage, à savoir que la relation entre déviance et dépendance n'est pas nettement définie, et que la propension du déviant à la conformité n'est pas plus grande, en tout cas, que sa propension à l'autonomie. Les individus déviants résistent à l'influence et tendent à se montrer imperméables aux ordres venant d'en haut. Ils peuvent aussi avoir une influence sur les non-déviants, c'est-à-dire sur les membres du groupe qui constituent la majorité.

Ces conclusions n'ont rien de surprenant. Plus surprenant est qu'elles aient été jugées évidentes, sans que quiconque ait remarqué qu'elles allaient à l'encontre des théories reçues. Évidemment, c'était un problème que d'établir une corrélation entre la déviance et l'indépendance d'une part, et entre la conformité et l'indépendance d'autre part. Si l'on avait attiré l'attention sur le lien entre déviance et indépendance, [59] on aurait été obligé d'examiner plus attentivement les concepts de « mal » et de « bien » ; la déviation par rapport au groupe est considérée comme dysfonctionnelle et insupportable, alors que le désir d'être fidèle à soi-même, d'être un individu unique, est estimé dans notre société comme une haute valeur morale. Cependant, l'indépendance n'est jamais considérée comme déviance, ni la déviance comme une forme d'indépendance, puisque la première reste dans les limites des normes et de la décence, tandis que la seconde ruine les fondements de la société et tend vers l'anomie. Par rapport à la conformité, l'indépendance constitue une frontière, une barrière dressée contre la société, une alliance avec la réalité physique contre la réalité sociale, une tendance à observer une situation et à en tirer des conclusions objectives plutôt qu'à suivre la foule. La conformité représente la « faiblesse » et l'indépendance représente la « force », aussi peut-on difficilement imaginer qu'elles coexistent toutes les deux en un même individu.

Il y a dans tout ceci, à l'état implicite, une philosophie généreuse bien que discutable, raisonnable bien qu'habituellement non conforme à la vie. Dans la vie réelle, l'indépendance contient une grande part de non-conformisme, de désir d'être différent ; les individus vraiment indépendants ont tendance à s'exprimer, à s'efforcer d'influencer les opinions du groupe. Plus concernés par les valeurs que par les situations réelles, et préoccupés par les relations de dépendance, ceux qui ont étudié l'influence sociale n'ont vu dans la déviance que l'aspect qui se présente comme l'envers de la dépendance.

Voyons maintenant comment on a traité l'innovation. C'est un fait bien connu que l'innovation a fait l'objet de peu de recherches et n'a suscité que peu de tentatives d'analyse théorique. La raison pour laquelle j'accorde une attention spéciale à l'innovation ne tient pas surtout, ou pas uniquement, à son importance en tant que phénomène social déterminant de nombreux échanges sociaux. Elle occupe une position spéciale parce qu'elle permet - au vrai, elle nous impose - de réviser tout le contexte empirique et théorique de notre travail et de voir les échanges sociaux sous un jour nouveau. On peut être d'accord avec l'approche sociologique

d'Homans ou la rejeter, mais, de toute manière, il faut lui rendre hommage d'avoir exprimé clairement une conception très répandue, et d'avoir suscité la seule tentative systématique qui ait été faite en psychologie sociale d'étudier la théorie de l'innovation de Hollander. Homans s'est efforcé de préciser pourquoi on rencontre moins de conformisme aux deux extrémités [60] de l'échelle sociale. Les individus qui jouissent d'un statut social élevé se sentent libres de donner des réponses différentes de celles de la majorité et de ne pas tenir compte de la majorité lorsqu'ils agissent, parce que, même s'ils s'avèrent être dans l'erreur (par exemple, en ne réagissant pas comme la majorité dans des expériences où la manipulation essentielle visait à faire donner à la majorité une réponse qui semblait fausse mais était en fait correcte), ils ne seront pas pénalisés. Une légère perte de prestige est pour eux sans importance. Corrélativement, si leur indépendance s'est traduite par un choix correct, le prestige de ces individus s'en trouvera alors renforcé et leur statut élevé confirmé. Donc, pour des individus ayant un statut élevé, la balance penche en faveur du non-conformisme.

Qu'en est-il de l'individu de statut inférieur ? Qu'il suive le groupe ou qu'il choisisse une ligne de conduite indépendante, il n'a pas grand-chose à perdre puisqu'il est déjà en bas de l'échelle. Même lorsqu'il commet une erreur, lorsqu'il énonce quelque chose de contraire à ce qu'il voit, à ce qu'il pense, simplement pour être en accord avec le groupe, il n'attire pas beaucoup l'attention. Malheureusement, s'il conforme sa conduite à celle du groupe et que le groupe a raison, il y gagne encore moins, si cela est possible, puisqu'il n'a rien fait de plus qu'agir comme tout le monde. Par ailleurs, si un tel individu adopte une ligne de conduite indépendante et qu'il s'avère avoir décelé la bonne réponse, il a peut-être une chance de voir ses talents et ses aptitudes reconnus par le groupe. Le non-conformisme et la révolte contre la majorité offrent quelques avantages évidents ; les personnes ou les sous-groupes ayant un statut peu élevé, de même que le prolétariat (si nous pensons à Marx), n'ont rien à perdre que leurs chaînes.

Cette analyse d'Homans (1961) explique pourquoi on observe le non-conformisme, les initiatives impulsives et l'opposition aux normes du groupe, aux deux extrémités de la hiérarchie sociale. Cependant, une telle analyse manque de clairvoyance. Elle ne tient pas compte des croyances des individus et des groupes, de leurs aspirations à modifier, par exemple, les rapports de pouvoir dans la société ou les dogmes d'une science. Elle ne tient pas non plus compte du fait que, en

dépit des risques encourus, les individus aussi bien que les groupes s'opposent aux majorités et essaieront de les modifier. La devise de Guillaume d'Orange nous éclaire à ce sujet : « Il n'est pas nécessaire d'espérer pour entreprendre, ni de réussir pour persévérer. »

Mais acceptons pour le moment l'analyse d'Homans. Son acceptation devient d'autant plus intéressante que ceux qui l'ont suivi se [61] sont uniquement penchés sur le comportement novateur et le non-conformisme au sommet de l'échelle sociale. Par exemple, Hollander n'a fait porter ses recherches que sur le comportement de l'individu qui désire vivement être accepté et aimé par les membres du groupe, afin d'accumuler les « crédits » nécessaires pour devenir un leader, « en montrant sa compétence et en comblant leur attente » (Hollander, 1964, p. 195). Lorsqu'il a atteint ce but, l'individu, qui se trouve maintenant au sommet, peut provoquer des changements s'il le souhaite, se permettre de dévier, sans rien perdre de son influence. Il semble qu'il existe un consensus à l'appui de l'idée que, dans un groupe, l'innovation vient du leader.

Je citerai à ce sujet deux passages qui se ressemblent beaucoup mais sont extraits de manuels dont l'orientation générale est très différente. « Cependant, un autre aspect du rôle du leader exige qu'il se dégage parfois de la norme. C'est lui qui a le plus grand contact avec les éléments du système social extérieur au groupe. Dans certaines circonstances, le groupe doit changer s'il veut fonctionner efficacement. C'est alors le rôle du leader d'introduire des modifications de la norme » (Secord et Backman, 1964, p. 345). « L'une des responsabilités du rôle du leader est l'innovation, l'établissement de nouvelles normes et l'expérimentation de nouvelles méthodes qui permettent d'affronter le monde extérieur au groupe. Le leader y gagne en crédit, bien qu'il s'écarte du mode d'action habituel. On s'attend souvent que les leaders ne se conforment pas, et leur conformisme entraînerait une perte de statut » (Jones et Gérard, 1967, p. 416).

Si l'on prenait ces propositions à la lettre, on devrait dire que :

- 1) Les pressions qui conduisent à l'innovation prennent naissance à l'extérieur du groupe.
- 2) Cette pression à l'innovation ne s'exerce que sur le leader puisqu'il est le seul membre du groupe en contact avec le monde extérieur.

- 3) L'innovation présuppose généralement le risque d'une perte de popularité, ou d'une réduction du crédit de particularisme, etc.

Le caractère restrictif de la proposition fondamentale sur laquelle reposent ces affirmations apparaît au premier coup d'oeil. L'histoire des innovations et des révolutions a largement démontré que les individus au statut peu élevé ou marginal ont, en raison de leur situation à la périphérie du groupe, un contact plus étroit avec le monde extérieur que les individus au statut élevé qui se trouvent au centre du groupe. [62] Même dans le cas des primates, on a observé que les initiatives concernant la collecte de nourriture, par exemple, prennent naissance dans le sous-groupe des mâles « célibataires » qui sont maintenus à la périphérie du groupe. La motivation des individus marginaux à introduire des changements, leur degré élevé de réceptivité au changement, sont des faits si connus de tous qu'il n'est pas besoin de s'y attarder. En outre, une initiative originale, un comportement novateur, entraînent des risques évidents pour tout individu dont la position dans la société est bien établie, tandis qu'il est tout aussi évident qu'une telle initiative, venant d'un individu ou d'un sous-groupe qui espère avancer de la périphérie vers le centre du système social, comporte autant, sinon plus, d'avantages que de risques. Pour finir, il ne faut pas oublier que lorsque les leaders innovent, c'est souvent en réponse à une pression interne du groupe qu'exercent des sous-groupes ou des individus occupant une situation inférieure.

Ces deux analyses : le « calcul social » d'Homans et le « système de crédit » d'Hollander, revêtent-elles une réelle importance dans l'explication de l'influence et de l'innovation ? Une étude de Wahrman et Pugh (1972) nous montre qu'il n'en est rien, pour le moment du moins. Dans leur expérience, on a assigné à un groupe, composé de quatre sujets naïfs et d'un compère, une tâche qui exigeait un choix de groupe à propos d'une stratégie. On leur a demandé de se mettre d'accord sur une rangée d'une matrice 7 X 7 qui maximiserait leurs gains s'ils prévoyaient également avec exactitude la colonne choisie par l'expérimentateur.

Fig. 1. Matrice utilisée dans la tâche de groupe[Retour au sommaire](#)

	Vert	Rouge	Bleu	Jaune	Marron	Orange	Noir
Able	- 1	- 12	+ 5	- 1	- 2	+ 15	- 4
Baker	+ 10	- 1	- 2	- 7	+ 4	- 3	- 1
Charlie	- 5	+ 5	- 3	+ 3	- 11	- 1	+ 12
Dog	+ 5	- 7	+ 10	- 2	- 5	+ 1	- 2
Easy	- 4	- 1	- 1	+ 1	+ 13	- 10	+ 2
Fox	- 6	+ 15	- 5	- 1	- 3	- 1	+ 1
George	- 1	- 1	- 2	+ 10	+ 4	- 2	- 8

FIG. 1. - Reproduit d'après E. P. HOLLANDER, Competence and conformity in the acceptance of influence, *Journal of Abnormal Psychology*, 1960, 61, n° 3, pp. 365-639

[63] Par exemple, si les sujets estimaient que l'expérimentateur choisirait la colonne jaune, et que leur estimation était exacte, alors leur choix de la rangée « George » maximiserait leurs gains, c'est-à-dire leur vaudrait dix points. S'ils choisissaient la rangée « George » en estimant que l'expérimentateur choisirait la colonne « jaune », mais que l'expérimentateur choisisse en fait la colonne « noir », par exemple, ils perdraient alors huit points. Les sujets croyaient que l'expérimentateur avait un « système » qu'ils étaient censés découvrir pour pouvoir le battre. Bien qu'ils aient été isolés dans des cabines, ils avaient la possibilité de communiquer par des microphones et des écouteurs.

Dans quatre conditions, le compère faisait un choix correct dans onze essais sur quinze. Dans ces essais, le compère choisissait une rangée qui n'avait été sélectionnée par aucun des autres sujets, et l'expérimentateur sélectionnait sa colonne de façon à assurer un gain élevé au groupe si celui-ci avait adopté le choix du compère comme réponse commune. Ainsi, si trois sujets naïfs suggéraient « Able » et que le quatrième suggérait « Charlie », le compère pouvait choisir, par exemple, « Dog ». S'il disait « Dog », l'expérimentateur choisissait alors la colonne « Bleu » ce qui signifiait que le choix de « Dog » par le compère (+ 10 points) était le meilleur choix.

Au cours des essais, le comportement déviant du compère se manifestait par des remarques sur le fait que la loi de la majorité était moins efficace que son choix, qu'il devrait avoir une plus large part des gains, puisque c'était à lui qu'on devait les plus importantes contributions, et qu'il était seul à récuser les choix des autres personnes. Il interrompait aussi les autres et exprimait son choix avant son tour. Dans une première condition, il adoptait un comportement déviant au premier essai et le conservait tout au long des quinze essais. En moyenne, il se manifestait deux fois par essai, soit par ses remarques, soit par ses attitudes. Dans une seconde condition, il manifestait sa déviance au sixième essai et la maintenait jusqu'au quinzième. Dans la troisième condition, elle apparaissait au onzième essai et se manifestait jusqu'au quinzième. Dans la quatrième condition, le compère se conformait, c'est-à-dire qu'il ne manifestait aucun comportement déviant dans aucun des quinze essais. Il y avait une cinquième condition dans laquelle le compère adoptait un comportement déviant dans les quinze essais (ainsi que dans la première condition), mais où la majorité de ses choix était inexacte : en fait il n'avait raison que dans quatre essais sur quinze.

L'influence exercée par le compère fut mesurée par le nombre [64] d'essais dans lesquels le groupe accepta le choix de la rangée fait par le compère. Les résultats montrent que, parmi les quatre conditions dans lesquelles le compère était « compétent » (c'est-à-dire avait fait le meilleur choix dans onze essais sur quinze), c'était dans celle où il avait manifesté dès le premier essai un comportement déviant conservé tout au long des essais, qu'il avait été le plus influent. Il est un fait encore plus intéressant, à savoir que, plus la déviance intervient tôt dans les quinze essais, plus le compère est influent. L'influence atteint son degré minimum quand il se soumet aux règles pendant les quinze essais (condition 4). En fait, même quand le compère est incompetent, c'est-à-dire lorsqu'il ne fait un choix correct que dans quatre des quinze essais, et qu'il se montre déviant dès le début, son influence est aussi grande que celle du conformiste compétent. Jusqu'à ce que les autres sachent que ses choix n'augmentent pas leurs gains, il a beaucoup plus d'influence que le conformiste.

Les auteurs de cette étude concluent : « Il est clair que lorsque le groupe décidait d'un choix de groupe, il ne mettait pas entre parenthèses les suggestions du compère non conformiste. C'est le contraire qui se produisait. Le non-conformisme du compère ou son autoritarisme désagréable augmentait apparem-

ment son influence. Le conformiste qui était également compétent a payé les conséquences de sa vertu » (Wahrman et Pugh, 1972, p. 380). Autrement dit, le conformisme (crédits accumulés) n'y est pour rien. En fait, le raisonnement de Hollander et Homans voudrait nous amener à conclure que, si une personne dévie très tôt, son influence en sera sérieusement diminuée par comparaison avec une situation dans laquelle elle dévie après être devenue populaire, après avoir été reconnue comme leader, etc. Ce n'est pas le cas. Comme nous l'avons vu, le phénomène inverse, bien qu'exclu par la théorie psychosociologique, n'est pas impossible dans le monde réel. Ce ne sont là que des remarques préliminaires dont le seul but est de rappeler le fait bien connu que l'innovation n'est pas liée au statut, moins encore au statut élevé. Dans ce cas, pourquoi les auteurs ont-ils continué à se concentrer sur la seule innovation qui vient du sommet ? La raison en devient évidente quand on considère le modèle théorique courant. Le modèle pose en principe que le processus d'influence est asymétrique. La source a nécessairement un statut supérieur à la cible. L'autorité, la majorité, le groupe, sont toujours les défenseurs de la norme ; la minorité, l'individu, doit se contenter de s'y soumettre : « Quelqu'un qui s'est acquis une importante somme de crédit jouit d'une plus grande liberté pour agir comme [65] bon lui semble, tandis que quelqu'un dont le crédit est faible doit faire attention à ses actes de peur de perdre le peu qu'il a. Une personne n'est plus considérée comme un membre agissant du groupe quand son solde atteint zéro » (Jones et Gérard, 1967, p. 442)

Je voulais juste souligner ce point. La raison pour laquelle la psychologie sociale a ignoré un certain nombre de phénomènes ne vient pas de ce que ces phénomènes sont insignifiants ou inintéressants ; c'est qu'ils sont incompatibles avec la position théorique adoptée.

L'incertitude mérite-t-elle la position centrale qu'elle occupe dans le modèle théorique ?

[Retour au sommaire](#)

Quoi qu'en disent les philosophes, la cohérence n'est pas une vertu cardinale de la réflexion scientifique. Par ailleurs, il y a une limite à l'incohérence même dans la pensée non scientifique. Lorsqu'on lit des ouvrages sur les relations entre

incertitude et influence, on trouve constamment des affirmations qui, ou bien se contredisent mutuellement, ou bien sont contredites par l'expérience. Il est incontestable que le concept d'incertitude joue un rôle crucial dans l'analyse contemporaine de l'influence, en ce sens que l'on croit que l'influence réduit toujours l'incertitude. De même, l'efficacité d'une source d'influence se mesure à sa capacité de réduire l'incertitude. La dépendance informationnelle d'un individu par rapport aux autres découle directement de l'incertitude, et Jones et Gérard (1967) ont même reproché à Lewin de ne pas en avoir tenu compte : « A plusieurs reprises dans ses écrits, il reconnaît l'existence de l'incertitude dans l'espace vital d'une personne mais il ne l'intègre pas comme un élément essentiel de l'action » (p. 189).

Il est parfaitement exact que Lewin ne s'est jamais référé à un tel concept et il est également vrai qu'il n'en a jamais vu la nécessité. En tout cas, ce passage fait ressortir le fondement supposé de l'incertitude : le manque d'information, le manque de savoir. Il éclaire l'utilité de ce concept qui est d'expliquer le comportement d'influence en tant que comportement d'échange d'informations. Ainsi, *il ne semble plus que l'influence se rattache au besoin de l'émetteur (ou source) de modifier le comportement du récepteur (ou cible). Au contraire, elle est issue du besoin ressenti par le récepteur d'obtenir des informations pour affronter son environnement. En d'autres termes, l'existence [66] de l'incertitude non seulement rend un individu ou un sous-groupe plus réceptif, mais transforme aussi la signification des rapports et des comportements associés à l'influence.*

Ceci soulève de nombreuses questions. Mais laissons-les pour l'instant de côté, faisons notre l'innocence d'usage. Les propositions suivantes, comme je l'ai déjà remarqué, sont acceptées par tous :

- plus une personne a d'incertitude, plus il est facile de l'influencer ;
- plus l'objet est ambigu, plus est grand le besoin d'influence et/ou plus est grande l'influence effective.

Ces propositions ont deux corollaires :

- lorsqu'une personne a une certitude, il n'y a ni influence ni besoin d'influence ;
- lorsque l'objet n'est pas ambigu, le consensus des autres personnes est sans intérêt et aucune influence ne s'exerce.

Il faut aussi préciser clairement les trois postulats qui sous-tendent ces propositions et leurs corollaires :

- l'état d'incertitude est un donné intérieur à la personne, et déterminé, soit par les moyens dont elle dispose pour obtenir des informations, soit par ses caractéristiques psychologiques ;
- l'ambiguïté ou la non-ambiguïté de l'environnement est une caractéristique qui est distincte de l'organisme aux prises avec elle ;
- l'incertitude et l'ambiguïté existent avant que l'influence et l'interaction avec les autres ne se déclenchent : elles sont les conditions préalables à l'influence et à l'interaction.

Ces propositions sont censées avoir été vérifiées par l'expérience. Il est difficile de croire que l'on ait examiné leurs corollaires avec suffisamment de rigueur.

Considérons d'abord l'ambiguïté du stimulus. Sherif et ses disciples ont procédé dans leurs études à une complète exploration de cette dimension. Cependant, les expériences de Asch, et, plus récemment, les nôtres (Moscovici et al., 1969) ont révélé l'existence possible d'une forte influence même quand les stimuli sont absolument dénués d'ambiguïté. Il faut donc en conclure que l'ambiguïté, et par conséquent le caractère mouvant et instable de l'environnement, ne sont pas une condition nécessaire pour que s'instaure une norme ou que s'exerce une influence sur les opinions. La raison pour laquelle cette proposition sur le rapport entre le degré de structuration du stimulus et l'incertitude [67] est censée avoir été confirmée n'est pas du tout claire. Personne ne nie que l'on obtient de plus grands écarts lorsque les stimuli sont plus ambigus que lorsqu'ils le sont moins. Mais il ne faut pas confondre la possibilité d'exercer une influence, de passer de l'état de repos à

l'état de mouvement, *avec la facilité ou la difficulté* à exercer une influence, c'est-à-dire avec le degré plus ou moins élevé d'accélération, car ce ne sont pas deux choses identiques.

En fait, le problème ne devient intéressant que lorsque l'on rejette cette proposition et ceci pour la raison suivante ; rien ne garantit que nous ayons là une dimension continue. Que l'on se place du point de vue psychologique ou du point de vue social, influencer quelqu'un à propos d'un objet ambigu n'est pas du tout la même chose qu'influencer quelqu'un à propos d'un objet non ambigu. Dans le premier cas, on s'efforce de limiter la gamme des valeurs que l'objet peut prendre, de réduire le nombre de dimensions en fonction desquelles il peut être évalué. Dans le second cas, au contraire, on s'efforce d'élargir la gamme et d'augmenter le nombre des dimensions. La soumission n'a pas le même sens dans les deux contextes. Une différence de jugement également faible est sensible par rapport à un objet non ambigu, mais peut demeurer invisible quand l'objet est ambigu. Donc, la soumission, dans une situation où la déviance est évidente, témoigne d'un changement psychologique plus accusé que la soumission là où la déviance n'est pas aussi sensible. Un sujet qui prétend voir vertes des diapositives bleues, voir comme égales des lignes objectivement inégales a réellement subi un changement et adopté une réponse qui ne faisait pas partie de son répertoire. Corrélativement, un sujet qui prétend que le point lumineux dans l'illusion autocinétique se déplace de 5 centimètres au lieu de 3 se décide pour une réponse qui existe déjà dans son répertoire. Il est trompeur de comparer le degré de soumission dans les deux cas, parce qu'il se peut que les résultats que l'on compare découlent de deux processus psychologiques distincts. Il faut tenir compte de cette possibilité car, selon certaines études, les personnes qui se conforment par rapport à des objets ambigus semblent avoir des profils psychologiques différents des personnes qui se conforment par rapport à des objets non ambigus (Allen, 1974).

En outre, même si l'on suppose que les deux processus sont identiques, l'influence dépend-elle de la condition de l'objet, de la clarté des critères en fonction desquels on l'évalue, c'est-à-dire du degré correspondant de certitude ? Rien ne nous permet de faire cette hypothèse. Dans les expériences de Shérif, les sujets établissent une norme [68] personnelle, une estimation relativement stable du déplacement de la source lumineuse avant qu'il y ait interaction. Dans les expériences de Asch, les sujets ont également une norme, une idée très précise sur l'égalité

ou l'inégalité des lignes qu'on leur montre. Quelle est la différence entre les deux groupes de sujets, qui rend le premier apparemment plus facile à influencer que le second ? Est-ce l'ambiguïté du stimulus ? Pas du tout, c'est le fait que la norme applicable à l'égalité ou à l'inégalité des lignes a été maintes et maintes fois renforcée par la société, tandis que la norme applicable au déplacement d'un point lumineux est nouvelle pour les sujets et n'a pas été préalablement renforcée. L'une des expériences de Mautner (1954) montre que, si l'on pourvoit à ce renforcement, les estimations ne convergent pas et il n'y a pas soumission. Tout nous conduit donc à douter qu'il existe un lien causal direct entre les propriétés physiques du stimulus (ou de l'environnement) et l'influence, c'est-à-dire que l'influence soit fonction de l'instabilité du stimulus.

Qu'en est-il du statut plus général de l'incertitude ? Est-ce une condition nécessaire et suffisante de l'influence ? L'incertitude est-elle si insupportable que les individus essaieront en toutes circonstances de la réduire ? Existe-t-il véritablement des raisons de la considérer comme une condition préalable de l'interaction sociale, et de croire que sa réduction résulte uniquement d'une telle interaction ? On peut traiter ces questions à plusieurs niveaux différents. Au niveau pratique, il existe de nombreuses situations dans lesquelles les individus ou les groupes ayant des opinions, des normes et des croyances bien définies, sont influencés par d'autres individus ou d'autres groupes. Les exemples de conversions religieuses, politiques, scientifiques et esthétiques abondent. Même s'il s'agissait d'exemples exceptionnels, ils n'en resteraient pas moins intéressants et contraires à l'affirmation que, là où il y a certitude, il ne peut y avoir influence. Au niveau expérimental, un grand nombre d'études sur le changement de comportements et d'attitudes solidement établis témoignent que le doute ne constitue pas un élément indispensable du phénomène qui nous intéresse. Les expériences de Lewin sur la modification des préférences alimentaires, les expériences fondées sur la théorie de la dissonance, dans lesquelles des sujets à qui l'on a demandé de défendre des opinions contraires aux leurs ou de s'y exposer, finissent par modifier leurs opinions, ces expériences ne sont pas aussi éloignées des expériences d'influence sociale qu'on pourrait le penser. Dans tous ces cas, on demande aux sujets d'imaginer un point de vue différent du leur, ou d'adopter des solutions [69] de rechange à leurs solutions habituelles. En dépit des incertitudes initiales, les sujets se soumettent.

Il semble qu'il y ait un manque de communication entre les théoriciens et les expérimentateurs. Les premiers soutiennent que l'influence est due à la réduction de l'incertitude ; les seconds essaient d'influencer les sujets afin d'accroître leur incertitude. Crutchfield (1955) a observé attentivement ce qui se passe dans une salle d'expérimentation et a montré que, lorsque les sujets entrent dans la pièce, ils ne doutent pas de leurs aptitudes intellectuelles ou sensorielles, pas plus qu'ils ne se demandent s'ils ont le savoir nécessaire pour juger si deux lignes sont ou non égales. C'est seulement lorsqu'ils sont confrontés aux décisions unanimes du groupe que ces doutes surgissent. Crutchfield écrit : « Tout d'abord, bien des personnes ont tendance à supprimer leur divergence avec autrui en rejetant la faute sur elles-mêmes. Elles expriment des doutes sur l'exactitude de leur propre perception ou de leur propre jugement ; elles avouent qu'elles avaient probablement mal interprété ou mal vu les diapositives » (1955). Au début, donc, chacune pense qu'elle est comme les autres, mais peu à peu elle est amenée à voir les choses autrement, à se considérer comme déviante par rapport au groupe. « Un autre effet remarquable », continue Crutchfield, « était le sentiment que la distance psychologique entre la personne elle-même et le groupe s'en trouvait accrue. Elle avait l'impression d'être bizarre ou différente, ou bien elle ressentait le groupe comme tout à fait autre que ce qu'elle avait pensé. Ceci s'accompagnait, pour la plupart des sujets, de l'apparition d'une anxiété considérable qui, chez certains, se manifestait de façon très vive. L'existence de ces tensions chez les sujets et entre les sujets se révélait de manière saisissante quand, peu après la fin de la procédure, l'expérimentateur avouait la supercherie dont il avait usé et expliquait la situation réelle. Il y avait des signes évidents et audibles de détente et de soulagement... » (1955).

Il apparaît donc que l'effet du groupe est tout d'abord de produire l'incertitude et l'anxiété. En fait, on voit difficilement comment les perceptions ou les réponses pourraient être modifiées si tel n'était pas le cas. Nous n'avons donc aucune raison de supposer que l'influence est toujours une conséquence de la réduction de l'incertitude plutôt que de la production de l'incertitude. Néanmoins, la question théorique demeure, qui consiste tout autant à savoir comment et pourquoi l'influence produit l'incertitude, qu'à savoir comment et pourquoi l'influence est censée la réduire.

[70] On pourrait conclure que tout ceci n'a guère d'importance, mais tel n'est pas le cas d'un point de vue scientifique. Lorsque l'on suppose que l'incertitude ou l'ambiguïté (ou la déviance en général) sont des données, on peut considérer que l'influence a été provoquée ; elle se justifie également par des facteurs extra-sociaux, et le point de départ - le besoin originel - semble être intra-individuel. Par ailleurs, quand on observe les conditions dans lesquelles l'ambiguïté et l'incertitude peuvent être produites, la déviance prend un aspect social. Dans ces conditions, elle résulte de l'interaction sociale et le point de départ, ou besoin, paraît être, dans ce cas, interindividuel.

La première théorie de Festinger concernant les pressions vers l'uniformité, bien que moins générale, est à cet égard plus proche de la réalité que sa seconde théorie de la comparaison sociale. En fait, comme il l'a clairement observé, les pressions qui, au sein d'un groupe, agissent pour modifier les opinions d'un déviant, proviennent de la divergence entre le déviant et la majorité. C'est cette divergence qui oblige les membres du groupe à communiquer afin d'éliminer toute possibilité de voir leur décision mise en question. Comme l'ont montré de Monchaux et Shimmin (1955), une telle mise en question, si elle persistait, entraînerait le doute et une réévaluation des choix faits en commun. La comparaison sociale ne présuppose rien d'autre : l'individu tout seul manque d'assurance quant à sa valeur, ses opinions et ses aptitudes, et c'est pour cette raison qu'il cherche à se comparer avec ses semblables. Mais on pourrait aussi se demander si ce manque d'assurance lui-même ne résulterait pas de sa propre comparaison avec d'autres individus, peut-être sous la contrainte de la rivalité, qui paraissent plus capables et plus assurés dans leurs opinions et leurs valeurs personnelles. Il semblerait que ce soit là une hypothèse plus réaliste.

En conclusion, ni l'argument théorique ni la preuve expérimentale ne nous permettent de fonder l'influence sociale, son origine ou son efficacité, sur les concepts d'ambiguïté ou d'incertitude. Les états d'esprit que ces concepts décrivent sont des « résultats » plutôt que des « données », et il est nécessaire d'effectuer des recherches sur leur origine et leur formation à l'intérieur de l'interaction sociale, au lieu de se limiter à l'observation de leur existence et de leurs effets en dehors de cette interaction. En tout cas, rien ne nous autorise à les considérer comme des conditions nécessaires et suffisantes de l'influence. Mon intention n'est pas de laisser supposer qu'ils n'ont aucune fonction mais, à mon avis, la ré-

duction de l'incertitude ou de l'ambiguïté ne [71] devrait pas être incluse parmi les propositions générales applicables à l'analyse du processus d'influence. Il est pour le moins nécessaire de reformuler de manière rigoureuse ce qui a été affirmé jusqu'ici à ce sujet.

***Est-il légitime de continuer à user indifféremment
du concept de pouvoir et du concept d'influence ?***

[Retour au sommaire](#)

Je crois qu'on a beaucoup trop attendu du concept d'influence, essentiellement par suite de son association trop étroite avec différents aspects du pouvoir. On s'est toujours fondé sur l'hypothèse plus ou moins implicite que le pouvoir est l'unique source d'influence et que l'influence est la conséquence ou l'instrument de l'exercice du pouvoir. Dans cette perspective, il était naturel de penser que le degré de conformité correspondait au statut social d'un individu, et que la dépendance vis-à-vis de l'autorité du groupe ou de la majorité était la source principale de l'influence. On doit poser trois questions : a) Cette relation a-t-elle été vérifiée empiriquement ? b) Le lien causal entre pouvoir et influence a-t-il été convenablement et clairement précisé ? c) Une étude plus approfondie du processus d'influence est-elle compatible avec le fait qu'il soit maintenu dans le contexte des processus de pouvoir ? Je m'efforcerai de répondre successivement à ces trois questions.

La raison pour laquelle on a donné à la dépendance un rôle si important, au point de la considérer comme une variable indépendante majeure, vient de ce qu'on a presupposé une relation entre hiérarchie et conformité. A partir de là, l'influence a été définie comme une extension du pouvoir. Dans la même perspective, on a supposé que l'on accorde plus de poids à une opinion majoritaire qu'à une opinion minoritaire, puisque la dépendance vis-à-vis de la majorité est plus grande que la dépendance vis-à-vis de la minorité. Cependant, une interprétation attentive des faits va à l'encontre de cette conclusion. Il n'y a pas de lien entre dépendance et conformité.

Pour le prouver, revenons au paradigme de Asch qui, avec ses variantes, est d'une importance capitale. Comme chacun sait, selon ce paradigme, le sujet se

trouve confronté aux réponses évidemment fausses de trois à quinze compères selon les conditions expérimentales. Globalement, il semble que le sujet se conforme au groupe dans une [72] réponse sur trois (32%). Asch lui-même et tous ceux qui ont débattu de cette expérience dans des articles et des manuels ont attribué cet effet à la dépendance vis-à-vis de la majorité. On doit contester cette conclusion pour des raisons que je rappellerai brièvement. Postuler un effet majoritaire implique certaines conséquences : a) plus la majorité est importante, plus son influence est grande ; b) un individu ayant le choix entre le jugement d'un individu (d'un déviant) et le jugement de la majorité, choisira ce dernier ; c) quand un individu échappera à la surveillance de la majorité, et se trouvera de ce fait libéré de la relation de dépendance, il aura tendance à porter des jugements corrects et à ne pas se conformer ; d) aucune autre caractéristique du jugement majoritaire et de l'interaction sociale (telle que l'unanimité, la certitude, etc.) ne peut rendre compte de ce que la réponse conformiste a de significatif.

Aucune de ces thèses n'a été clairement vérifiée. En ce qui concerne la thèse (a) nous observons, dès que la majorité dépasse trois compères, qu'une nouvelle augmentation ne provoque pas un accroissement de l'influence. Quant à la thèse (b), elle a été totalement réfutée. Plusieurs expériences ont montré que l'action d'un individu isolé (Asch, 1955 ; Allen et Levine, 1971 ; Gérard et Greenbaum, 1962) ou d'un déviant (Kiesler, 1969) peut fortement contribuer à réduire la conformité et à influencer le sujet naïf. La troisième thèse n'a pas encore été vérifiée de façon décisive. On a imaginé plusieurs expériences pour la tester en plaçant le sujet naïf dans un rôle anonyme ; sur le plan social, sa réponse ne se remarque pas et elle reste inconnue du groupe. Il ne se trouve donc pas en principe dans une situation où il peut craindre la désapprobation du groupe. On s'attendait que, dans ces conditions, le pourcentage de réponses conformistes diminue. Dans une expérience de Raven (1959), par exemple, il a bien diminué, passant de 39% dans le cas de réponses données en public à 26% dans le cas de réponses données anonymement. Cependant, même 26% de réponses conformistes de la part d'un sujet qui n'a aucune raison apparente de se soumettre au groupe, constituent un pourcentage assez important pour être significatif psychologiquement.

Ces conclusions mettent certainement en doute le principe posé de l'effet majoritaire comme déterminant de l'influence, mais on ne voit pas encore d'explication de rechange, à une seule exception près qui se dégage de la quatrième thèse

(d). Dans toutes ces expériences, le jugement « erroné » a deux caractéristiques : d'une part, c'est un jugement majoritaire, d'autre part, Il est unanime. En d'autres termes, [73] ce jugement a été persuasif parce qu'il émanait du groupe et qu'il était organisé de telle sorte que le groupe semblait consistant. Supposons, ainsi qu'on l'a fait dans quelques expériences, qu'il y ait deux types de groupes : l'un dans lequel les membres sont unanimes, l'autre dans lequel ils ne le sont pas. Dans le premier type de groupe, quel que soit le nombre des membres, le pourcentage de réponses conformistes est toujours le même : 32%, comme nous l'avons vu. Dans le second type de groupe, où l'on a demandé à un compère d'ébranler l'unanimité en donnant une réponse différente des autres, le pourcentage de réponses conformistes n'est que de 10,4% et descend jusqu'à 5,5% dans certains cas.

Donc, il semble qu'une majorité unanime de trois individus ait plus d'influence qu'une majorité de sept qui n'est pas unanime. Cela suffit pour prouver que l'unanimité, c'est-à-dire l'organisation des réponses qui reflète la consistance interindividuelle et l'existence d'une norme commune, est plus importante que le seul nombre des personnes qui l'adoptent. Des conclusions analogues se retrouvent dans d'autres études (Graham, 1962 ; Mouton, Blake et Olmstead, 1956). Pour plus de concision, je n'entrerai pas dans le détail d'autres découvertes empiriques qui prouvent que, ni la pression de la majorité, ni l'opinion d'une majorité, ne sont d'une importance plus décisive que celle d'un individu isolé. Toutes ces conclusions mettent en question la conviction selon laquelle la dépendance est la seule source d'influence.

Le choix de la dépendance en tant que facteur causal révèle l'hypothèse d'un lien entre le pouvoir et l'influence réelle. Mais pouvons-nous vraiment être certains que la direction de ce lien a été analysée avec exactitude ? French et Raven (1959) se sont efforcés de clarifier la théorie du pouvoir comme origine de l'influence, et ils ont proposé une distinction fondamentale entre deux types de pouvoir : le pouvoir coercitif et le pouvoir normatif. Le premier se manifeste par la contrainte, en fonction de ressources physiques et par la distribution de récompenses et de punitions. Le second se manifeste de manière analogue en fonction de compétences et par la légitimation de différents rôles sur la base de valeurs et de normes. Le pouvoir de l'expert ou de la personne bien informée repose sur la conviction qu'ont la plupart des gens qu'il possède des connaissances spécialisées dans les situations où elles sont nécessaires : le médecin influence le patient, le

mécanicien le propriétaire de la voiture, l'expérimentateur le sujet, etc., parce que le patient, le propriétaire de la voiture et le sujet acceptent l'autorité de l'institution et la valeur de la formation et des qualifications professionnelles [74] qui sont les garants de la conduite de ces personnes. Le pouvoir des parents, des directeurs, des officiers, des délégués syndicaux, s'appuie aussi sur un système de valeurs qui a été intériorisé par l'enfant, l'employé, le soldat et l'ouvrier, et qui les pousse tous à attribuer une autorité supérieure aux gens qui les influencent. Le degré de pouvoir normatif varie en fonction de l'acceptation des normes, exactement comme le degré de pouvoir coercitif varie en fonction de la coercition et de la résistance qu'exercent les autres membres de la société.

Tout ceci est parfaitement raisonnable et clair tant qu'on ne se pose pas la question qui n'est jamais soulevée : quelle est l'origine du pouvoir ? Je ne traiterai pas ici de la question du pouvoir coercitif, qui présente un moindre intérêt, en ce sens que son rapport avec les processus qui nous préoccupent est moins évident. Considérons cependant quelques exemples concrets de pouvoir normatif en action. Imaginez qu'un individu ou un groupe place sa confiance en une personne qu'il considère comme un expert dont il accepte l'autorité et le savoir : un médecin, un psychanalyste, un économiste, un psychologue expérimental, un musicien « pop ». Il accorde beaucoup de valeur à ses opinions et à son comportement et il suit ses recommandations. Mais avant que l'individu ou le groupe ne se soumette à une telle relation de dépendance, il est nécessaire qu'il soit persuadé que le médecin est en un sens préférable au sorcier ou au guérisseur, que le psychanalyste est plus efficace que le psychiatre orthodoxe, que l'économiste s'y connaît mieux que l'homme d'affaires ordinaire, que le psychologue expérimental est plus scientifique que tout autre spécialiste du comportement, que la musique « pop » est une expression valable et non une simple cacophonie. Évidemment, on n'obtient pas facilement un tel assentiment, et les groupes, les classes et les sous-cultures ne sont pas d'accord sur la valeur que l'on devrait accorder à chacune de ces catégories d'experts.

Autrement dit, la dépendance par rapport au pouvoir et à l'efficacité des experts est subordonnée au fait qu'on a auparavant influencé les individus, au fait qu'on a modifié leurs opinions relatives à ce qui constitue le vrai savoir ou la vraie musique. Pour que l'autorité des parents, des professeurs, des surveillants, etc., soit efficace, il est également nécessaire que certaines valeurs concernant la famil-

le, l'école et le travail, soient maintenues et partagées. Aussitôt que l'on modifie, affaiblit ou abandonne ces valeurs, ainsi qu'on l'a fait récemment dans la famille et l'université, par exemple, le pouvoir demeure mais uniquement [75] à titre de pur pouvoir coercitif. Il ne peut en tant que tel transmettre ou ressusciter des valeurs, et il ne peut se légitimer. C'est pourquoi toutes les sociétés créent sans cesse et maintiennent des institutions parallèles destinées à transmettre des valeurs, des normes et des idéologies, en bref, à influencer. Le rôle de ces institutions, entre autres, est précisément de légitimer le pouvoir.

Donc, si le pouvoir présuppose l'influence et résulte en partie de celle-ci, nous ne pouvons pas le considérer comme la cause de l'influence. Il ne peut être à la fois cause et effet. Je n'ai pas l'intention de nier l'analogie qui existe entre les phénomènes de pouvoir et les phénomènes d'influence, pas plus que de nier que, d'une certaine manière, ils sont associés. Mais entre eux le lien n'est pas à sens unique, et le premier n'est pas une condition nécessaire de la seconde. Au contraire, nous savons que les procédures d'influence échouent souvent parce qu'il semble que celui qui voudrait influencer a pris une attitude dominatrice et que, de ce fait, il apparaît comme une menace dirigée contre l'indépendance de choix et de jugement. Les sociétés, conscientes de ce fait, séparent soigneusement les instruments de leur pouvoir de ceux de leur influence. On utilise rarement la police et l'armée comme voies de transmission des idéologies, des normes et des valeurs ; on réserve ce rôle aux éducateurs, aux prêtres, aux spécialistes de la propagande, et on ne charge jamais ces derniers de maintenir l'ordre public ou de prendre les décisions politiques qui déterminent les droits des citoyens. Dans leurs stratégies globales, ni les individus ni les sociétés n'emploient ces deux instruments au hasard. On peut utiliser l'influence pour provoquer le changement ou la conformité et, si elle échoue, on peut alors utiliser la force à sa place et vice versa.

Mais tout cela est bien connu et il n'est pas nécessaire d'insister davantage. J'ai commencé cette discussion en soulignant l'écart qui existe entre certaines propositions implicites de la psychologie sociale concernant la relation entre influence, pouvoir et dépendance, et les preuves expérimentales. Il semble qu'il n'y ait pas de rapport causal direct entre hiérarchie et conformité. L'attribution d'effets de conformité à la dépendance paraît découler d'une mauvaise interprétation ; les découvertes expérimentales se prêtent à des interprétations totalement différentes de celles généralement admises (Moscovici et Faucheux, 1972). Sur le plan théo-

rique aussi, la description et la définition de ces rapports laissent beaucoup de place au doute. Ceci laisse supposer que nous devrions traiter séparément les phénomènes de pouvoir et les phénomènes d'influence. Un traitement autonome de chaque [76] problème aurait davantage de chances de conduire à des explications satisfaisantes de leurs mécanismes de base. Ce n'est qu'en rejetant l'intérêt actuel si exclusif et envahissant pour la dépendance et le modèle de relations sociales édifié alentour, que nous serons capables d'élargir notre vision.

Remarques finales

[Retour au sommaire](#)

Mon but, dans les pages qui précèdent, a été moins de critiquer que de soulever des questions. J'ai été ainsi amené à mettre l'accent sur les incongruités et les écarts qui existaient entre la théorie et l'expérience, et à insister sur les contradictions et les limites plus implicites du modèle fonctionnaliste lui-même. Les contradictions résultent essentiellement d'une analyse insuffisante des notions d'ambiguïté et d'incertitude par des théories qui les ont prises comme points de départ de l'interaction sociale, au lieu de faire la démarche tout aussi valable qui aurait consisté à les considérer comme les résultats de cette interaction. Les limites du modèle fonctionnaliste viennent directement et exclusivement du biais de conformisme qui rend impossible la prise en considération de l'influence par les individus et les minorités, et qui projette une image si noire de la déviance. L'identification injustifiée des phénomènes d'influence et des phénomènes de pouvoir a probablement la même origine. En fait, pouvoir et influence agissent dans le même sens et à travers le même agent, uniquement dans le contexte de la pression à la conformité qu'exerce le groupe sur l'individu.

D'autres contradictions et d'autres limites sont évidentes. Ainsi la contradiction entre les descriptions habituellement péjoratives des personnes et des sous-groupes qui sont « différents », ou même simplement marginaux, et les louanges décernées à l'indépendance ; l'indépendance est certainement elle-même une recherche de la « différence », ou la défense de la différence, qui porte en elle le risque d'isolement et de déviance et qui demande une force et des qualités inhabituelles. Et aussi la limite qui vient de l'importance donnée à la norme d'objectivité,

c'est-à-dire à l'exigence d'une réponse correcte. L'originalité, l'innovation et le besoin d'affirmer ses préférences ne sont-ils pas également des éléments pertinents dans la détermination des relations ?

[77]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.

Deuxième partie

Conflit, innovation
et reconnaissance sociale
L'influence sociale du point
de vue génétique

[Retour au sommaire](#)

[79]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.
2^e partie. Conflit, innovation et reconnaissance sociale.

Chapitre 4

Minorités et majorités

[Retour au sommaire](#)

Nous pouvons espérer que, à force de patience, les questions que nous avons soulevées pourront être résolues ; mais de même que chaque question présuppose que l'on entrevoie une réponse possible, chaque réponse suscite inévitablement de nouvelles questions. Nous repartons donc à zéro dans le domaine de l'influence sociale.

Il ne faut pas s'attendre que les propositions que je vais présenter ici soient aussi précises et aient une assise aussi solide que celles que j'ai présentées dans les trois derniers chapitres ; elles sont nées trop récemment pour cela. Elles découlent de trois questions :

- Pourquoi et comment la majorité et la minorité sont-elles capables d'exercer une influence ?
- Dans quelles conditions l'influence prendra-t-elle la forme soit de l'innovation, soit de la conformité ?
- Quelles sont les qualités qui, chez un individu, facilitent l'apparition du changement dans le groupe ou dans la société ?

PREMIÈRE PROPOSITION

Chaque membre du groupe, indépendamment de son rang, est une source et un récepteur potentiels d'influence

[Retour au sommaire](#)

Le point le plus important ici est qu'il nous faut adopter une perspective différente de celle que l'on a habituellement. Une totale [80] compréhension des phénomènes d'influence exige que nous considérons la minorité, l'individu ou le sous-groupe en fonction de l'impact qu'ils peuvent avoir sur l'opinion du groupe. Jusqu'ici on ne les a considérés que comme des récepteurs d'influence ou des déviants : on doit maintenant les regarder aussi en tant qu'émetteurs d'influence et créateurs de normes en puissance. La nature de la vie sociale est telle que « l'hérésie d'une génération devient le lieu commun de la suivante ».

Si nous acceptons un tel point de vue, le biais de conformisme s'en trouverait corrigé. Mais je ne voudrais pas simplement corriger le biais, je voudrais surtout mettre en relief deux idées qui sont étroitement liées. La première est que l'influence s'exerce dans deux directions : de la majorité vers la minorité et de la minorité vers la majorité. En d'autres termes, l'influence, loin d'être un effet unilatéral de la source sur la cible, est un processus réciproque qui implique action et réaction et de la source et de la cible. Si nous imaginons chaque membre du groupe, qu'il soit dans une position d'autorité ou qu'il soit déviant, qu'il appartienne à la majorité ou la minorité, comme étant à la fois un émetteur et un récepteur d'influence, nous sommes mieux en mesure de saisir ce qui lui arrive dans une véritable interaction sociale. Ceci implique la recherche, dans tous les cas, de relations symétriques.

La seconde idée, sous-jacente à la première, est que chaque partie d'un groupe doit être considérée comme émetteur et récepteur simultanés d'influence. De façon plus concrète, lorsqu'il y a influence, chaque individu et sous-groupe, indépendamment de son statut, agit sur les autres qui au même moment agissent sur lui. Ainsi, une majorité qui tente d'imposer ses normes et son point de vue à une minorité subit en même temps la pression qu'exerce cette minorité pour se faire

comprendre et pour faire accepter ses normes et son point de vue. Corrélativement, quand une minorité accède à une position de majorité, elle doit être capable de comprendre les motivations et les opinions qu'elle est en voie d'adopter, ce qui impliquera un processus d'adaptation et de modification de ces motivations et de ces idées pour qu'elles s'accordent autant que possible avec le cadre de référence existant de la minorité. Lorsque nous voyons un gouvernement ou un parti politique modifier sa ligne de conduite, adapter le contenu de ses arguments en cours d'application et de présentation, c'est précisément parce qu'au même moment différentes parties de la population tentent de proposer ou d'imposer d'autres politiques et d'autres arguments. Comme chacun sait, la tactique habituelle en pareil cas est d'intégrer [81] certaines propositions de la minorité dans le programme de la majorité, afin de priver la minorité de son identité et de ses moyens d'action.

Bref, il est impossible de séparer l'émission d'influence de la réception d'influence, et de fragmenter ces deux aspects d'un processus unique en attribuant l'un exclusivement à un partenaire de l'interaction sociale (la majorité), et l'autre exclusivement à l'autre partenaire (la minorité).

La question se pose maintenant de savoir pourquoi et comment un acteur social, notamment en position minoritaire, est capable d'exercer une influence. Quelques suppositions peuvent nous aider à mettre en place les éléments fondamentaux d'une analyse théorique qui sera développée par la suite.

Les activités de la société dans son ensemble, ou d'un groupe, conduisent toujours à l'établissement d'une norme et à la consolidation d'une réponse majoritaire. Une fois que cette norme et cette réponse ont été élaborées, les comportements, les opinions, les moyens de satisfaire les besoins, et en fait toutes les actions sociales, se divisent en quatre catégories : ce qui est permis et ce qui est interdit, ce qui est inclus et ce qui est exclu. Par exemple, le tabou de l'inceste divise les femmes en deux groupes, celles qui sont accessibles et celles qui ne le sont pas. Les règles de la circulation déterminent quand le conducteur doit s'arrêter (feu rouge), et quand il peut passer (feu vert), et ainsi de suite. Ces normes ou ces prescriptions, qui vont des plus graves aux plus insignifiantes, opèrent une séparation entre, d'une part, un domaine positif (vrai, bon, beau, etc.) et, d'autre part, un domaine négatif (faux, mauvais, laid, etc.), et chaque action revêt un caractère social ou déviant suivant le domaine dans lequel elle a été classée auparavant.

Les groupes et les individus sont très différents en ce qui concerne le degré d'intériorisation des normes ou des réponses sociales : affaire d'engagement profond ou simplement d'adhésion superficielle, dans les cas extrêmes, ce peut n'être rien d'autre qu'une réponse automatique. Des études menées il y a bien des années montraient l'écart qui peut se produire dans une communauté entre le comportement et les opinions publics et privés (Schank, 1932). Cet écart peut être considéré comme un état d' « ignorance pluraliste » d'individus n'ayant pas conscience que leurs normes et leurs réponses collectives ont en fait changé.

L'existence d'un conflit intérieur, ou l'écart entre les degrés d'adhésion aux normes et aux jugements, crée une prédisposition au changement et un potentiel de changement. *Donc, la minorité, qui représente [82] l'opinion ou le comportement réprimé ou rejeté, dévoile avec assurance en public ce qui s'est passé en privé ; elle a toujours une certaine emprise sur la majorité et peut l'inciter à modifier son comportement ou son attitude, pour l'amener à devenir plus tolérante à l'égard de ce qui était exclu ou interdit auparavant. Bien qu'aucune étude spécifique n'ait été entreprise sur le sujet, c'est un fait bien connu que, lorsqu'un individu adopte ouvertement un comportement que la plupart des individus aimeraient eux-mêmes avoir, il sert d'exemple et a un effet libérateur. Évidemment, lorsqu'une minorité cherche à influencer la société par rapport à des normes ou à des réponses très fortement intériorisées, elle se heurte à une plus grande résistance. Dans la même perspective, diverses études ont mis en évidence le fait que des points de vue originaux ou extrêmes, qui sont par définition l'expression d'individus ou de minorités, ont beaucoup plus de chances d'exercer une forte attraction que d'être rejetés.*

Le besoin de parvenir à un consensus, et la manière habituelle d'y parvenir, offrent aussi un vaste champ d'influence aux individus, aux minorités et aux non-conformistes. La conception classique postule un contraste entre la réalité physique et la réalité sociale. Je rappellerai que la première ne demande que l'intervention d'un appareil sensoriel ou technique pour la validation des jugements et des opinions, tandis que la seconde exige le consensus du groupe. Ce que je conteste.

La différence entre la réalité physique et la réalité sociale, si elle existe vraiment, ne tient pas à la présence ou à l'absence d'un consensus. Elle tient au fait que, dans certaines circonstances, le consensus joue un rôle indirect dans le processus de validation, tandis que, dans d'autres circonstances, il intervient directe-

ment. Lorsque nous mesurons une longueur ou que nous comparons des longueurs, le consensus n'intervient qu'indirectement parce que nous « savons » qu'il existe un mètre étalon qui définit ces mesures sans ambiguïté, et nous « savons » aussi que n'importe quel individu ayant une vue normale peut faire la différence entre des lignes égales et des lignes inégales. En outre, cette égalité ou cette inégalité ont pour lui de l'importance. Par ailleurs, lorsqu'il s'agit d'évaluer un trait de personnalité, la sévérité d'une punition, le niveau de démocratie dans un pays donné, si nous ne faisons pas confiance aux tests ou aux indices statistiques, alors le consensus avec autrui joue un rôle direct dans notre évaluation.

La force du consensus, qu'il intervienne directement ou indirectement, dépend du degré d'unanimité qu'il suscite. La minorité, si faible que soit sa force numérique, ou si grande que soit sa dépendance, [83] peut toujours refuser ce consensus, et ce pouvoir de refus lui donne une force considérable. La majorité déploiera certainement une grande quantité d'énergie pour tenter de se protéger de cette éventualité. Dans les expériences de Schachter (1951) sur les pressions vers l'uniformité, par exemple, l'ensemble du groupe passe du temps à essayer de persuader le déviant d'accepter le point de vue du groupe et n'accorde aucune attention à *l'individu modal (mode) et au dériveur (slider)* dont les positions sont, après tout, plus proches de celles du groupe.

On peut dire que si le déviant ne change pas, le groupe a toujours la possibilité de l'exclure, et cette possibilité réduit considérablement le poids de la minorité. *Il est bizarre que l'on n'ait pas considéré la possibilité pour le déviant de quitter le groupe et de le faire éclater, affaiblissant de ce fait le pouvoir du consensus et l'unanimité ;* mais, à vrai dire, on a toujours mis l'accent sur la conformité .

Il existe sans doute des raisons suffisantes pour que les gens restent dans un groupe et ne le quittent pas spontanément même dans des circonstances très pénibles. Cette répugnance à changer tient notamment à une ignorance des autres possibilités, et à une inertie psychologique qui fait que l'on préfère dépenser une grande énergie pour préserver une relation ou continuer une tâche, aussi désespérée soit-elle, plutôt que de l'abandonner. L'obéissance à l'autorité, ainsi que l'a démontré Milgram (1974), constitue l'une des raisons les plus importantes. Mais il y a le revers de la médaille : les gens ont aussi tendance à être attirés par certains groupes et à rejoindre ces groupes, parce qu'ils réalisent leurs besoins et leurs

idéaux, parce qu'ils renforcent certaines valeurs et certains comportements importants.

Cependant, n'oublions pas que, dans les circonstances ordinaires, le recours à l'expulsion est tout à fait exceptionnel et souvent impossible. Les parents peuvent-ils chasser leurs enfants, les majorités blanches expulser les minorités de couleur ou les capitalistes se débarrasser des travailleurs ? Évidemment pas, bien que ces groupes aient à leur disposition des méthodes de coercition telles que la privation de nourriture (punition courante pour les enfants à l'époque du « pain sec » et du « cabinet noir » de Victor Hugo !), le refus du droit de cité, et les salaires de famine qui, sur le plan social, sont presque des équivalents de l'excommunication. Nous connaissons tous certains exemples extrêmes, comme les massacres d'Indiens par les colons américains, et la tentative d'Hitler de donner une « solution finale » au « problème » juif par l'extermination pure et simple.

Mais, en général, l'exclusion temporaire ou définitive du groupe ou [84] l'occasion de le quitter restent des phénomènes extraordinaires. Les psychologues sociaux américains ont cependant considéré ces solutions comme des possibilités, essentiellement sur la base de l'expérience particulière de la société américaine, dans laquelle il semble plus facile ou plus acceptable de quitter le système que de s'élever contre lui. Selon Hirschman :

« Dans la tradition américaine, on a accordé une position extraordinairement privilégiée au fait de s'en aller... Cette préférence pour le caractère de netteté que présente le départ par rapport au désordre et au déchirement que provoquent les paroles, « s'est retrouvée tout au long de notre histoire nationale ». Le départ d'Europe pouvait être reproduit à l'intérieur des États-Unis par la fixation progressive de la frontière que Frederick Jackson Turner a appelée « l'issue de secours à la servitude du passé ». Même après la fermeture des frontières, l'immensité du pays, alliée à la facilité de se déplacer, a fait que les Américains, plus que quiconque, pouvaient envisager de résoudre leurs problèmes par la « fuite physique » plutôt que par la résignation ou par l'amélioration et la lutte in situ contre les conditions particulières dans lesquelles ils avaient été « précipités ». Le conformisme curieux des Américains que les observateurs ont remarqué depuis de Tocqueville, peut aussi s'expliquer de cette façon. Pourquoi élever la voix pour contredire et s'attirer des ennuis, alors qu'il est toujours possible de se soustraire entièrement à tout environnement donné s'il devient trop déplaisant ? » (1970, p. 106-109.)

Dans la plupart des sociétés, cependant, l'expulsion ou la fuite d'un individu ou d'un sous-groupe sont des cas limites qui ne pourraient jamais devenir procédure courante. La plupart du temps, la majorité essaie d'aller un tant soit peu vers la minorité, si petits que puissent être les pas faits dans cette direction ; ou bien elle peut s'efforcer d'amener la minorité aussi près d'elle que possible : l'intégration des immigrants, la tentative de réhabilitation des condamnés en sont des exemples. Tout ceci nous conduit à croire que, dans tous les cas, le désaccord d'une minorité a un effet de blocage, lequel donne aux minorités le moyen d'exercer une influence.

Il serait également utile de considérer d'autres types de preuves. Par une série d'affirmations indirectes, on a créé l'impression que les individus et les minorités qui résistent sont dépourvus d'attrait, ne jouissent que de peu d'estime, et sont généralement rejetés parce que déviants. Dans une telle situation, il était normal de conclure qu'ils ne pouvaient avoir d'impact ni trouver grâce aux yeux de la majorité.

Bien que les psychologues sociaux l'aient affirmé, ils n'ont pas justifié leur opinion. Il n'est pas nécessaire de faire un grand effort [85] d'imagination pour voir qu'un déviant, justement en raison de ce qu'il est, peut exercer un attrait considérable, souvent bien supérieur à celui de la personne soi-disant normale. Pourquoi peut-il être attirant ? Il y a à cela au moins deux raisons.

Les gens normaux et les comportements normaux représentent dans une large mesure l'autorité du surmoi, ils évoquent les aspects mécaniques et rigides de la vie, les suites ordinaires, prévisibles, automatiques même, d'événements, de mots et de gestes familiers. Par contraste, les personnes déviantes et les comportements déviants suggèrent la possibilité de refus du surmoi, ils invitent à la libération des mouvements impulsifs et sanctionnent la spontanéité du comportement ; qui plus est, ils donnent accès à l'inconnu, à l'original et à l'étonnant. Mais surtout, l'attrait du déviant se confond avec l'attrait du défendu qu'il symbolise, et nul n'ignore la force de cet attrait.

J'appellerai la seconde raison la culpabilité sociale. Beaucoup de catégories de déviants et de minorités représentent des groupes qui ont été placés en situation d'infériorité, exclus de l'idée de normalité de la société par diverses formes de discrimination, économique, sociale, raciale. Ils sont, de manière criante, directe

ou hypocrite, privés des droits que le système social, les valeurs politiques ou religieuses, accordent à tous les autres individus. Un tel décalage entre les principes et la réalité non seulement crée des conflits internes mais également un sentiment de culpabilité. Avoir des esclaves quand on est chrétien, empêcher les Noirs de voter par des manoeuvres insidieuses quand on est démocrate, vivre avec des inégalités flagrantes autour de soi quand on est égalitaire, autant de contradictions.

Il est vrai que des justifications théoriques ou religieuses relativement satisfaisantes, fournies par des prêtres, des idéologues, ou des spécialistes des sciences sociales, qui s'acquittent fort bien de cette tâche, soulageront beaucoup de consciences. Néanmoins, certaines personnes continueront de ressentir très fortement le leurre de ces justifications, et ce n'est que par l'identification à ces groupes exclus, ou par l'adoption de leur mode de vie et de leur point de vue, qu'elles pourront réduire la tension qu'elles éprouvent. C'est pour cette raison que certains jeunes, et certains adultes plus âgés, abandonnent leurs avantages sociaux et adoptent un style de vie simple, en renonçant par exemple aux richesses et en acceptant un travail manuel, ou même, comme les moines du Moyen Âge, en se faisant mendiants et en partageant la vie des pauvres.

Il est évident que la culpabilité sociale n'explique pas à elle seule ce [86] type de mouvement en direction des déviants. Le sentiment de la justice, les croyances politiques, les positions philosophiques, peuvent aussi entrer en jeu. Mon analyse ne se veut pas exhaustive, elle vise seulement à faire observer que les contradictions entre le réel et l'idéal, dans une société, créent des conditions dans lesquelles ceux qui sont rejetés à la périphérie par la société exercent une force d'attraction.

De plus, certaines expériences, que je décrirai en détail plus tard, commencent à montrer qu'un individu minoritaire, même s'il n'attire pas nécessairement la sympathie, peut néanmoins susciter l'admiration par son courage, sa sincérité, son originalité, etc., et ceci lui permettra de développer toute une gamme d'initiatives quand il essaiera d'agir sur la majorité. L'histoire des mouvements de la résistance durant la seconde guerre mondiale offre un exemple frappant de cet aspect de la déviance. Un exemple différent est le phénomène bien connu de sympathie et d'admiration pour certains types de criminels et de délinquants audacieux, qui peut parfois provoquer une émulation malheureuse de leurs activités. En outre,

tous les groupes n'accordent pas la même importance au succès ; les déshérités, les opprimés, les vaincus peuvent susciter de fortes émotions et sympathies quand ils sont face aux puissants et aux fortunes : *la cause des vainqueurs plaisait aux dieux, mais la cause des vaincus à Caton.*

Il n'y a rien de mal à être déviant ; il est tragique de le rester. Tout un ensemble de facteurs : le conflit intérieur, le désir d'un consensus unanime, le fait que le déviant puisse être attirant et perçu de façon positive, montrent que les minorités et les déviants ont autant de chances d'exercer une influence que la majorité. Sur ce point au moins, les deux pôles de la relation sont interdépendants.

Mais qui est la source d'influence et qui est la cible d'influence, et dans quelles circonstances ? Les éléments de réponse que je peux apporter ne sont pas entièrement nouveaux, mais j'aimerais compléter la liste des éléments connus dont on a malheureusement négligé les implications. Pour la commodité du lecteur, et sans vouloir paraître trop pédant, je proposerais provisoirement de faire d'abord une distinction entre groupes et individus nomiques, et groupes et individus anoniques, selon qu'ils possèdent ou non un code commun, une norme reconnue, une réponse dominante ou un consensus admis. Examinons, à la lumière de cette distinction, la signification de la divergence ou de la déviance.

Ceci implique, d'une part, pour un individu ou un groupe, un manque de moyens psychologiques ou sociaux permettant de saisir [87] ou de reconnaître la norme ou la réponse dominante, d'autre part, un refus de la norme ou de la réponse dominante en raison de l'existence d'une alternative, de contre-normes ou de contre-réponses, qui correspondent aux croyances, aux besoins, ou à la réalité de fait des individus ou des groupes qui les adoptent. Il est facile de se rendre compte que ne pas se conformer à une nouvelle mode de vêtements parce qu'on ne comprend pas la mode ou parce qu'on n'a pas le moyen d'acheter de nouveaux vêtements n'est pas la même chose - et n'a pas le même sens - que de préférer d'autres modes ou de préférer s'habiller de manière personnelle. De même, dans le domaine des problèmes sociaux, si quelqu'un pratique l'amour libre, l'homosexualité, la sexualité de groupe, ou s'adonne à la drogue, simplement pour satisfaire ses désirs personnels ou sa curiosité, ce n'est pas la même chose que d'adopter ces comportements parce qu'ils sont la marque d'une génération ou parce que l'on apporte son soutien à la notion théorique de liberté sexuelle. Dans le premier cas, la divergence ou la déviance constituent une transgression et peuvent être considérées com-

me anomiques ; dans le second cas, elles découlent d'une opposition consciente à une norme et de l'affirmation de solutions de rechange, et peuvent être considérées comme nomiques.

Par conséquent, il est également nécessaire de faire la distinction entre les *minorités anomiques*, individus ou sous-groupes, qui sont définies par référence à la norme ou à la réponse du système social plus vaste, parce que le groupe auquel elles appartiennent ne possède pas de normes et de réponses propres, et les minorités nomiques qui prennent une position distincte par contraste ou par opposition avec le système social plus vaste.

On peut classer les majorités de la même manière. Nous savons qu'il existe des majorités qui se caractérisent par des règles ou des codes communs fortement intériorisés et auxquelles le terme de nomiques est applicable, par exemple certaines églises, certains partis politiques, certains mouvements sociaux. Il existe aussi des majorités dont les codes et les règles résultent de compromis précaires entre des intérêts conflictuels, la célèbre « majorité silencieuse » par exemple, les foules anonymes et solitaires, les groupes sériels décrits par Jean-Paul Sartre, et pour lesquelles le qualificatif d'anomiques conviendrait le mieux.

C'est la possession ou le manque de telles normes et de telles réponses qui font des individus des partenaires actifs ou passifs dans les relations sociales. En vérité, les psychologues sociaux ont déjà utilisé implicitement [88] ce critère. Dans leurs expériences, ils ont habituellement mis face à face une majorité ou un leader ayant des normes ou des opinions bien définies et structurées, et une minorité ou un individu qui s'écartait simplement de cette norme, et à qui faisaient défaut l'assurance ou les solutions qui lui étaient propres.

On a (parfois !) reconnu que tous les déviants ne sont pas identiques et qu'ils ne réagissent pas tous de la même manière. En d'autres termes, ils opposent quelquefois une résistance active, ce qu'on a expliqué en disant que les déviants peuvent avoir des liens avec des groupes extérieurs qui possèdent des critères et des valeurs différents. Poussant cette notion à l'extrême, certains auteurs n'ont décrit les déviants qu'en fonction de ces liens extérieurs, laissant de côté la possibilité d'une consistance ou d'une autonomie interne : « Dans les cas de déviance, il est probable qu'un autre groupe fournit des éléments de renforcement aux individus.

La déviation devient donc en partie une affaire de conformité aux normes qui prévalent dans un groupe différent » (McGinnies, 1970).

Quelle remarque innocente et comme elle a l'air scientifique ! Tellement scientifique en fait qu'on a du mal à reconnaître la thèse familière de la conspiration. Pourquoi votre enfant est-il devenu gauchiste ? Parce qu'il a subi l'influence de quelque professeur ou de quelques amis aux cheveux longs, non parce qu'il a réfléchi ou qu'il a fait un choix politique sérieux. Pourquoi les nations se révoltent-elles contre un pouvoir impérial ? Parce que quelque autre pouvoir impérial les y incite, non parce que, comme l'a dit Frederick Douglas : « La résistance de ceux qu'ils oppriment impose des limites aux tyrans. » Plus généralement, derrière tout mouvement social particulier ou toute transgression individuelle, on est amené à voir la main cachée, non de Dieu ou de l'économie, mais celle d'un groupe puissant et secret qui les contrôle.

Toute la recherche théorique et expérimentale a essentiellement porté sur les majorités nomiques et les minorités anomiques. L'existence de minorités nomiques dont le comportement diffère de celui des minorités anomiques n'a été considérée que comme une réflexion après coup. En outre, dans le cadre des relations asymétriques précédemment mentionnées du modèle fonctionnaliste, les minorités nomiques ne sont envisagées que comme des récepteurs d'influence moins dociles, et non comme des sources potentielles d'influence.

Il faut corriger ce déséquilibre, non seulement en introduisant la réciprocité et la symétrie là où il y avait auparavant unilatéralité et [89] asymétrie, mais en étudiant les cas négligés. Quels sont-ils ? Si, en utilisant les distinctions que j'ai proposées, on dresse une matrice dans laquelle + représente les cas qui ont été étudiés et - ceux que l'on a ignorés, on voit aisément le bilan.

Tableau 1

	Majorité	
	Nomique	Anomique
Minorité nomique	—	—
Minorité anomique	+	—

Ce tableau montre que, dans les ouvrages et manuels, on a analysé l'influence exercée par une majorité nomique sur une minorité anomique, et sur une minorité nomique dans la mesure où elle résiste ; on a négligé les autres combinaisons. Néanmoins, il est presque certainement vrai qu'une minorité ou un groupe actif, face à une majorité anomique, agira comme source d'influence. Un raisonnement identique semble s'appliquer aux autres cas.

Donc, le premier caractère distinctif de la minorité est qu'elle apparaît soit comme passive (anomique), soit comme active (nomique). Mais si nous estimons que les minorités ou les déviants ont des opinions, des normes et des jugements, pour suivre la tendance générale nous devrions alors évaluer leur capacité à influencer et à produire des changements en fonction de leur divergence par rapport à la majorité. Il est souhaitable de tenir compte aussi de la direction de cette divergence du déviant ou de la minorité. En un mot, du fait qu'elle est soit *orthodoxe* (pro-normative), soit *hétérodoxe* (contre-normative). La première renchérit sur la norme majoritaire, tandis que la seconde lui oppose une norme minoritaire. Ceci constitue un second caractère distinctif pour l'analyse des processus qui nous intéressent ici. Selon les propositions généralement acceptées, seule la minorité orthodoxe pourrait exercer une influence sur le groupe puisqu'elle préconise une norme déjà socialement acceptée. Mais on a le droit de penser que les porte-parole des minorités hétérodoxes offrent quelque chose de neuf (information, arguments, styles, etc.) au groupe ; ils présentent une perspective différente et c'est pour cela qu'ils créent un conflit qui peut [90] pousser le groupe à changer. À l'appui de ces spéculations nous disposons déjà de quelques indices.

Pour commencer, il semble que, plus la distance entre la position d'une minorité hétérodoxe et celle de la majorité est réduite, plus la minorité a de chances d'exercer une influence sur le groupe. La logique nous le fait dire, le bon sens nous encourage à le croire ; une expérience récente de Nemeth et Endicott (1974) nous conduit à penser que c'est effectivement le cas. Bien qu'elle ne mette pas directement en présence une minorité et une majorité, cette expérience éclaire les idées qui nous intéressent ici car elle nous révèle le lien qui existe entre l'écart et la direction des opinions ou des jugements dans le processus d'influence.

Le problème est le suivant : la plupart des théories se sont efforcées de mettre en rapport l'importance de l'écart qui sépare les positions et l'importance du changement d'attitude. De manière plus précise, elles prévoient un rapport curvilinéaire ; le changement s'accroît avec la distance entre les positions jusqu'à un certain point, après quoi il diminue radicalement. Mais le problème qui nous préoccupe n'a rien à voir avec ces théories ni avec ces prévisions, car elles sont parfaitement compatibles avec nos intuitions les plus spontanées. Le problème se situe au niveau de la diversité des résultats obtenus à partir de diverses expériences réalisées grâce à ces théories au cours des vingt dernières années environ. Tout bien considéré, il semble que les causes en soient l'étendue de l'écart qui entre en jeu dans l'expérimentation, et la confusion entre, d'une part, les positions initiales et l'écart, et, d'autre part, les prises de position et l'écart.

Afin de clarifier cette situation, les auteurs de l'expérience que je vais décrire ont supposé que, dans tous les jugements sociaux, existe un point psychosociologique moyen qui sépare tous les jugements en deux orientations fondamentales : son propre camp et le camp opposé. En outre, ce point normatif moyen fonctionne comme une ancre, d'une manière sensiblement identique à la propre position de l'individu, dans l'évaluation d'un message relatif à un sujet de controverse aussi bien qu'à la réponse qui lui est donnée. À partir de cette hypothèse, les auteurs ont prédit que, en général, les sujets seront plus enclins à assimiler les positions qui se situent dans leur propre camp et à s'opposer à celles du camp adverse, même quand l'importance de l'écart est constant. Cette tendance générale, cependant, devrait être plus marquée quand les écarts sont importants. La motivation qui fait préférer son propre camp au camp opposé est pertinente, notamment quand l'émetteur du message prend une attitude qui est très éloignée [91] de l'ancre, c'est-à-dire du point moyen réel ou de la position propre du sujet. Dans le cas de

faibles écarts, le sujet réagira par un changement d'attitude que le message de l'émetteur vienne de son propre camp ou du camp opposé. En cas d'écarts importants, cependant, il y a plus de chances que les sujets réagissent par un changement d'attitude en direction de l'émetteur qui prend une position extrême très différente dans le propre camp du sujet, tandis qu'ils ne devraient pas manifester un quelconque changement d'attitude si la position très différente se situe dans le camp opposé, c'est-à-dire de l'autre côté du point moyen. Ainsi, si vous êtes légèrement conservateur en science ou en politique, il y a des chances que vous soyez également influencé par un radical modéré ou par un conservateur modéré. Mais quand on en viendra aux positions extrêmes, seul un conservateur extrême pourra vous influencer, mais pas du tout un radical extrême. Ceci présuppose qu'il y a une tendance fondamentale à toujours défendre une position orthodoxe, qu'elle soit proche ou lointaine, et parfois seulement à défendre une position hétérodoxe. Je ne suis pas d'accord sur ce point ni sur ces implications et j'expliquerai pourquoi plus loin. Mais, cette réserve faite, voyons si les prévisions sont confirmées et comment elles le sont.

Les matériaux avaient été pré-testés dans une série de neuf situations qui impliquaient un Jugement moral. Dans chacune de ces situations, un objet a été endommagé (par exemple, la fenêtre de la façade d'une maison a été brisée par un ballon) et la valeur ou le coût du remplacement est spécifié. Cette valeur de remplacement est considérée comme étant au point psychologique moyen de l'échelle, et elle peut être comparée à d'autres valeurs, telles que « supérieure à la valeur de remplacement » ou « inférieure à la valeur de remplacement ». On comprend qu'on ait utilisé l'argent, parce que c'est une échelle interne commode pour des individus qui vivent dans une société où l'argent est la mesure des choses.

L'expérience s'est déroulée de la manière suivante. À leur arrivée les sujets ont appris qu'ils entendraient une interview enregistrée entre l'expérimentateur et un de leurs camarades, un élève. On leur a également dit que l'enregistrement était une discussion portant sur l'un des cas qu'ils avaient étudiés trois semaines auparavant, et on leur a demandé d'écouter attentivement, car l'expérimentateur voulait savoir comment les sujets comprenaient ce qui se disait et quelles étaient leurs réactions vis-à-vis de l'élève interviewé. L'interview a été enregistrée avec un compère, un garçon de quatorze ans. On a utilisé le même enregistrement dans toutes les conditions expérimentales, simplement [92] en aménageant la position

de « l'élève », afin de contrôler les indications verbales et non verbales tout au long de l'expérience. On a également prévu une condition témoin dans laquelle les sujets n'ont pas entendu d'interview enregistrée. Après avoir reçu les instructions, les sujets ont écouté l'enregistrement qui correspondait à la condition à laquelle ils participaient. À la fin de l'enregistrement, on leur a demandé de remplir un questionnaire dans lequel ils donnaient leur propre opinion sur la question, évaluaient la gamme des jugements (de 0 à 40 dollars) comme étant des positions acceptables, inacceptables ou dérisoires, et exprimaient leurs réactions vis-à-vis de l'élève interviewé. (Avant de présenter les résultats, il faudrait ajouter un élément d'information. Dans cette étude particulière, les sujets avaient une position initiale de 16 dollars ou de 18 dollars sur l'échelle qui allait de 0 à 40 dollars pour la compensation accordée à une personne dont on avait brisé la fenêtre qui coûtait 20 dollars. Le point moyen est ici 20 dollars qui représentent la valeur exacte de remplacement.)

Qu'observons-nous ? Le changement d'attitude est significatif pour les sujets qui ont écouté l'interview correspondant à la position de leur propre camp, que l'écart soit faible ($t = 2,85$, $p < 0,05$) ou important ($t = 2,14$, $p < 0,05$), et pour les sujets qui ont écouté l'interview correspondant à la position du camp opposé dans laquelle l'écart était faible ($t = 2,85$, $p < 0,05$). On a enregistré un changement, mais non significatif, lorsque l'interview adoptait la position du camp opposé avec un écart important ($t = 1,44$, N.S.). Ainsi, en accord avec les prévisions, les sujets ont modifié leurs jugements lorsqu'ils se sont trouvés face à quelqu'un qui prenait une position représentant un faible écart, en l'occurrence 6 dollars. Quel que soit le camp où se situait le faible écart, les sujets ont répondu en modifiant leurs jugements en direction de la position de l'interviewé. À l'opposé, quand les écarts étaient importants, les sujets ont manifesté un changement dans leur jugement et leur approbation à l'égard de l'interviewé qui était de leur propre camp, mais n'ont manifesté aucun changement de leur jugement ou de leur adhésion quand l'interviewé était du camp opposé.

En bref, nous voyons que notre spéculation initiale est confirmée. Une minorité hétérodoxe est plus influente quand la divergence par rapport à la majorité ne dépasse pas un certain seuil. Quand cette minorité devient extrémiste, ses chances d'influencer la majorité diminuent. Mais il ne faudrait pas croire qu'un individu est plus [93] heureux uniquement parce que la minorité extrémiste dont il suit le ju-

gement est de son propre camp. Nemeth et Endicott remarquent que « la relative efficacité de l'écart important, lorsqu'il se situe dans le même camp, ne venait pas de ce qu'il était considéré comme une position acceptable, bonne ou raisonnable. On trouvait toujours un effet statistique principal dû à l'importance des écarts dans ces questions. On considérait les faibles écarts comme meilleurs, plus raisonnables et plus justes que les écarts importants, indépendamment du camp où ils se situaient. Pourtant, un grand écart dans le même camp entraînait un sentiment d'incertitude chez les sujets. Ils étaient moins sûrs que leur position était juste ou que les gens seraient d'accord avec eux » (p. 19).

On ne peut douter plus longtemps qu'une minorité hétérodoxe exerce une influence, au moins lorsque l'écart est faible. L'expérience que nous venons de décrire le confirme, fût-ce indirectement. Mais il était clair, dès le départ, que notre hypothèse était trop prudente. Nous pouvons maintenant aller plus loin et dire que, dans certaines circonstances, le fait d'être une minorité hétérodoxe est en réalité un avantage, car cette position correspond à certaines préférences de la majorité.

Une autre expérience de Nemeth et Wachtler (1973) nous permet de confirmer cette intuition. Les auteurs ont montré aux sujets dix-neuf diapositives représentant chacune deux tableaux. Sur chaque diapositive on a désigné un tableau au hasard comme étant « italien » et l'autre « allemand ». On a simplement invité les sujets à indiquer leurs préférences. Comme d'ordinaire, ils n'étaient pas seuls, mais par groupe de cinq avec un compère. Le compère a manifesté une préférence constante soit pour le tableau « italien » soit pour le tableau « allemand ». Dans l'une des conditions, on a présenté le compère comme étant d'origine italienne (« Angelo Milano ») ; dans une seconde condition, on l'a présenté comme étant d'origine allemande (« Fritz Mueller ») ; dans une troisième condition, on n'a fait aucune allusion à son origine nationale (« Bob Jones »). On a mis en place une condition témoin avec uniquement des sujets naïfs, sans compère. Ce groupe témoin ne s'est pas révélé neutre dans ses choix mais a préféré les tableaux désignés comme étant italiens, montrant que la norme majoritaire était pro-italienne. Quelle influence a exercée la minorité représentée par le compère ? Quand on l'a présenté comme étant allemand, les sujets des groupes expérimentaux ont eu tendance à devenir plus pro-allemands (ou moins pro-italiens) que les sujets du groupe témoin. [94] Mais ils sont devenus également moins pro-italiens quand on a présen-

té le compère comme étant italien. Les auteurs notent : « Donc, au lieu d'une situation dans laquelle la majorité des sujets aurait adopté une position de préférence égale face à un seul individu qui avait une préférence allemande ou italienne, nous nous trouvons dans une situation où la position majoritaire était déjà pro-italienne. En ce sens, un compère qui adoptait la position italienne adoptait en fait la position de la majorité en l'exagérant à l'extrême » (p. 77). La position allemande, par ailleurs, qui est contre-normative, qui constitue une véritable norme minoritaire, représente une alternative, et aide ou oblige le groupe à réapprécier ses valeurs et ses jugements. Les auteurs de cette expérience raffinée expliquent ainsi les choses :

« Si nous prenons comme point de départ le fait que la position allemande est une position minoritaire, au sens classique, tandis que la position italienne renforce à l'extrême le point de vue majoritaire, nous arrivons à une conclusion intéressante. Un seul compère qui adopte une position minoritaire consistante différente de celle de la majorité, réussit avec efficacité à pousser la majorité à modifier ses jugements en direction de la minorité. Cependant, s'il adopte une position majoritaire de façon exagérée ou de façon plus extrémiste que la majorité elle-même, il en résulte un effet de polarisation chez les sujets qui, au lieu d'être influencés et d'abonder dans son sens, se détournent de sa position. Il opère encore un changement mais dans la direction opposée. Il est possible que le fait que le déviant prenne une contre-position apporte quelque chose de nouveau à la situation, quelque chose qui pousse les sujets à considérer des aspects de la réalité qu'ils n'avaient pas considérés auparavant. Il y a dans son comportement un élément de courage. Par contre, le déviant qui adopte la position de la majorité en l'exagérant n'offre rien de nouveau, et sa raideur peut déterminer une polarisation qui va à l'inverse de sa position. Une autre explication possible des présentes données a trait à la possibilité que tous les sujets des situations expérimentales se soient déplacés vers plus d'« impartialité », ou vers la manifestation de préférences plus égales entre les choix allemand et italien. Il est possible que, lorsqu'un compère a adopté de façon consistante une position donnée, le concept de nationalité et de parti pris soit devenu un facteur essentiel et ait entraîné les sujets à réévaluer leurs propres positions. Il se peut qu'une telle réévaluation ait eu pour résultat une réponse fondée sur une norme d'impartialité. Ainsi, alors que les sujets étaient irrésistiblement pro-italiens lorsqu'ils se trouvaient dans des groupes témoins, il se peut que la présence d'un compère dont le choix consistant se fondait sur la nationalité leur ait fait prendre conscience de leur propre parti pris de nationalité. Il se peut qu'ils aient alors tenté de nier ou de réduire leur propre parti pris en égalisant leurs préférences entre deux nationalités » (pp. 77-78).

[95] Une autre étude de Biener (1971) a fourni des résultats tout aussi étonnants. Dans cette étude, la cible d'influence était la perception de la couleur par des sujets. La tâche consistait à porter des jugements sur une série de vingt-trois jetons de couleur, dans le spectre allant du bleu au vert, en attribuant à chaque jeton une place sur une échelle qui partait de l'indication « très bleu » à une extrémité, et allait jusqu'à « très vert » à l'autre. Sur les vingt-trois jetons, quinze avaient la couleur « critique » qui, objectivement, se situait davantage du côté bleu du spectre. L'influence avait pour but de faire croire aux sujets que la couleur « critique » était verte quand on devait opérer la comparaison bleu-vert. Afin de faciliter la manipulation des principales variables, on a présenté la justification suivante : on a dit aux sujets que l'expérimentateur voulait déterminer s'ils préféreraient porter leurs jugements seuls ou en groupe. On les a également informés que, dans plusieurs essais, avant qu'ils n'expriment leurs propres jugements sur les jetons de couleur, on leur communiquerait les jugements dichotomiques (bleu ou vert) d'une ou de deux autres personnes semblables à eux qui avaient participé à l'expérience dans le passé. On a manipulé la fréquence d'exposition à une réponse contradictoire (vert) en informant les sujets, soit dans six, soit dans douze essais critiques, qu'un participant antérieur avait qualifié de verts des jetons qui étaient en fait bleutés. L'auteur de l'expérience a émis l'hypothèse selon laquelle la résistance du sujet à l'information contradictoire serait d'autant plus grande, d'une part, qu'il y serait moins exposé, et, d'autre part, que ses jugements seraient davantage renforcés par une information de soutien qui lui serait donnée avant qu'il n'ait vu le jeton de couleur en question. On a manipulé le degré de résistance en variant le nombre d'essais dans lesquels on présentait également aux sujets une information appuyant leur perception, c'est-à-dire la réponse d'un second participant à une expérience antérieure, qui avait qualifié de bleu le jeton bleuté, dans zéro, six ou douze des quinze essais critiques. On a équilibré l'ordre de présentation de l'information de soutien et de l'information contradictoire, de sorte que la moitié des sujets recevaient l'information de soutien du premier participant antérieur et l'information contradictoire du second participant antérieur (condition S-D = Supportive-Discrepant) et l'autre moitié des sujets recevaient l'information dans l'ordre inverse (condition D -S = Discrepant-Supportive).

L'expérience s'est déroulée en deux phases. Dans la première phase ; 1) on a présenté les jetons de couleur aux sujets ; 2) on leur a communiqué un message concernant le jugement du premier participant [96] antérieur sur ce jeton (ou bien un message annonçant qu'on ne leur communiquerait pas le jugement de ce premier participant) ; 3) on leur a communiqué un message concernant le jugement du second participant antérieur sur ce jeton (ou bien un message annonçant « aucune réponse ») ; 4) on leur a présenté une échelle sur laquelle ils devaient porter leurs propres jugements sur ce jeton. Dans la seconde phase de l'expérience, on a invité les sujets à faire des jugements dichotomiques (vert ou bleu) avec douze jetons de couleur. Après cette seconde tâche, ils ont rempli un questionnaire dans lequel ils exprimaient leur attitude à l'égard des deux participants antérieurs.

On a mesuré l'effet de l'information contradictoire : 1) par la tendance à juger la couleur critique comme de plus en plus verte ; 2) par le déplacement du seuil pour juger vertes les couleurs ambiguës.

Comme on peut l'imaginer, et en accord avec l'opinion courante concernant l'influence sociale dite informationnelle, on a prédit que, plus les sujets recevaient de soutien, moins ils seraient influencés par l'information contradictoire. Les résultats se sont montrés plutôt surprenants. Ils ont révélé qu'un mécanisme différent fonctionnait, qui contredisait l'idée que l'on se faisait généralement du déroulement des choses. Alors qu'on avait prédit que l'existence d'un soutien social protégerait l'individu contre l'impact de l'information contradictoire, les données suggèrent que, dans certains cas, la présence d'un soutien social diminue la résistance de l'individu. Nous devrions souligner en passant que le fait d'accroître la certitude d'une personne et de renforcer son jugement ne la rend pas nécessairement imperméable à l'influence, loin de là. Mais examinons de plus près les résultats et les commentaires intéressants de Biener. Le seul résultat sûr, observe Biener, était dû à l'ordre de présentation de l'information. Parmi les sujets auxquels on a présenté douze réponses de soutien des participants antérieurs, ceux qui étaient dans la condition S-D ont été plus influencés par l'information contradictoire que ceux qui étaient dans la condition D-S. Il est immédiatement évident, cependant, que lorsque les sujets recevront un message de renforcement affirmant que la couleur est « bleue » avant de recevoir le message contradictoire « vert », ils seront tentés de percevoir plus de « vert » dans le jeton de couleur critique qu'on leur présente immédiatement après (p est significatif à un niveau inférieur à

0,05). Ceux de la condition S-D ont également manifesté une plus grande certitude dans la tâche de discrimination de la seconde phase de l'expérience en qualifiant de verts les couleurs ambiguës (cf. tableau 2).

[97]

Tableau 2
Certitude que les jetons de couleur ambiguë étaient verts ¹

Nombre d'essais contenant des informations contradictoires	Ordre de présentation	
	S-D	D-S
6	165,7	61,2
12	147,9	33,9

Les réponses au questionnaire post-expérimental sont encore plus convaincantes. Quand le participant antérieur qui est censé voir « vert » parle après le participant antérieur qui est censé voir « bleu », adoptant donc une position déviante en contradiction manifeste, il reçoit plus de choix sociométriques positifs et suscite plus d'attitudes favorables qu'autrement. Des extraits des interviews montrent qu'il bénéficie aussi d'une haute estime : « Quelqu'un d'intéressant qui approfondit les choses », « Vraiment drôle, plutôt brillant ». Corrélativement, les sujets de la condition S-D écrivaient à propos du participant antérieur qui avait une position de soutien : « Parce qu'il disait pratiquement toujours « bleu », j'ai eu l'impression qu'il était un peu borné », « Il semblait plutôt ennuyeux, ne suscitait pas vraiment d'idées, probablement parce qu'il pensait très souvent comme moi. »

¹ Un score de - 468 représenterait une certitude absolue que les jetons de couleur ambiguë étaient bleus ; un score de + 468 représenterait une certitude absolue qu'ils étaient verts.

Biener écrit :

« Les présents résultats n'apportent aucune confirmation à l'hypothèse selon laquelle la présence de mécanismes externes de résistance diminue la tendance à accepter un point de vue contradictoire. Ils laissent supposer, au contraire, que le fait de savoir que d'autres individus sont d'accord avec le sujet, peut, dans les mêmes conditions, augmenter la réceptivité de ce dernier à l'égard de l'information contradictoire. On avait supposé au départ que le simple fait qu'un individu soit exposé à une information qui était en contradiction avec sa propre conviction susciterait une motivation pour y résister. Cette hypothèse semble très courante dans les études de changement d'attitude. On considère souvent la situation d'influence comme un conflit dans lequel l'influenceur et l'influencé sont conceptualisés en tant qu'adversaires. Dans cette optique, il est possible de manipuler le résultat du conflit [98] d'attitude en variant le pouvoir de chacune des parties. Ainsi, nous voyons souvent la persuasion attribuée au pouvoir dont dispose le communicateur de récompenser ou de punir, à la compétence ou à l'autorité du communicateur par rapport à celle du récepteur, ou à des ruses subtiles de construction de message destinées à court-circuiter le système de défense du sujet. Il est certain que ces conclusions, et les modèles dont elles découlent, sont tout à fait valables. Cependant, les résultats de la présente étude laissent supposer que, préoccupés par l'orientation compétitive par rapport à la situation d'influence, nous avons peut-être ignoré certains aspects importants du processus de changement d'attitude » (p. 44).

Mais les phénomènes sociaux ne sont pas tout à fait aussi simples. Il serait absurde de supposer que seules les minorités hétérodoxes exercent une influence et que les minorités orthodoxes n'en ont pas. Il nous faudrait d'abord examiner quelle sorte d'influence exerce chaque type de minorité, et, même là, nous méfier des généralisations trop hâtives, car nous avons besoin d'en savoir davantage sur leurs modes d'action. Mais, à la lumière des événements historiques et politiques, nous ne devrions pas être très loin de la vérité en avançant l'hypothèse qu'une minorité orthodoxe est souvent capable d'obliger le groupe à partager ses attitudes et ses convictions, tandis que, dans les mêmes conditions, une minorité hétérodoxe provoque une rupture dans les attitudes et les croyances du groupe. Il est aussi possible que la minorité hétérodoxe soit complètement rejetée, qu'elle obtienne le résultat inverse de celui qu'elle voulait, mais nous reviendrons sur ce problème plus tard.

Une récente étude de Paicheler (1974) nous permet de confirmer cette hypothèse. Cette étude porte sur la polarisation des attitudes dans les groupes, c'est-à-dire sur le fait que, durant et après l'interaction sociale, les groupes tendent à adopter des positions plus extrêmes que celles de leurs membres avant l'interaction. Commençons par décrire le matériel expérimental et la procédure expérimentale utilisées dans les expériences de Paicheler. On a d'abord présenté aux sujets, individuellement, un questionnaire qui comprenait huit rubriques relatives à l'attitude à l'égard des femmes. Chaque rubrique décrivait un aspect de la vie et des problèmes des femmes, et offrait plusieurs réponses possibles dont certaines étaient fondamentalement pro-féministes et d'autres fondamentalement antiféministes. On a demandé aux sujets d'indiquer, pour chacune des huit rubriques, leur choix préférentiel (pré-consensus). Lorsqu'ils ont eu rempli le questionnaire, l'expérimentateur les a mis par groupe de quatre, leur a donné un second exemplaire du même questionnaire, et leur a demandé de discuter [99] chaque rubrique et d'arriver pour chacune d'elles à une décision unanime. On a alors consigné sur un second exemplaire du questionnaire les décisions auxquelles les groupes étaient parvenus (consensus). Après quoi, on a demandé de nouveau aux sujets d'exprimer leurs opinions individuelles pour chaque rubrique (post-consensus). L'expérience se divisait donc en trois phases : pré-consensus, consensus, post-consensus. Si le groupe ne réussissait pas à atteindre un consensus, on arrêtait, au bout de huit minutes, la discussion sur chaque rubrique ; on demandait alors aux sujets de noter leur position individuelle à ce moment-là.

Les conditions expérimentales étaient les suivantes : a) Présence d'une personne extérieure. Il y avait dans chaque groupe un compère de l'expérimentateur. On l'avait chargé de prendre une position extrême et de s'y tenir, quelle que soit la force de la pression exercée par les autres membres du groupe. Il devait adopter cette position extrême de façon consistante tout au long de la discussion du groupe en répondant à chaque rubrique de la même manière ; b) Norme orthodoxe et norme hétérodoxe. Le compère exprimait soit une attitude proféministe qui allait dans le sens de la norme pour les groupes d'étudiants qui participaient à l'expérience, soit une attitude anti-féministe qui allait à l'encontre de la norme pour les groupes d'étudiants. En adoptant constamment et uniformément une position extrême, et donc déviante, le compère se situait soit dans le sens de l'évolution contemporaine de la norme, soit à contre-courant.

Voici quels furent les résultats : lorsqu'on avait placé dans le groupe un compère extrémiste et féministe, la polarisation des attitudes était très forte et correspondait dans la majorité des cas à un accord avec le compère sur les positions féministes les plus extrêmes. Dans 94 % des cas, les sujets se sont ralliés au point de vue du compère. Il est encore plus remarquable de noter que les sujets ont conservé ces attitudes extrêmes dans la phase de post-consensus de l'expérience, alors qu'ils répondaient seuls. En bref, la norme s'est trouvée considérablement modifiée par la présence d'un individu minoritaire orthodoxe qui a fermement défendu sa position. Lorsque le compère n'était pas consistant, le changement ou la polarisation a été bien plus faible que dans les groupes où il était consistant, et ceci tant dans la phase de consensus ($F = 13,8$, $p < 0,02$) que dans la phase de post-consensus ($F = 7,29$, $p < 0,02$).

Mais le tableau se présente différemment dans les groupes où se trouvait un compère antiféministe. Il nous faut d'abord souligner, [100] comme l'a fait remarquer l'auteur de l'expérience, que, dans 94% des cas, les membres du groupe ne sont pas parvenus à un consensus, et que la discussion sur cette rubrique a été interrompue après huit minutes. L'incapacité à parvenir à un accord a été ressentie comme une très grande frustration par les sujets, que la rigidité du compère ne fait qu'accentuer, et a conduit la discussion à une impasse. Cependant, nous ne pouvons soutenir la conclusion selon laquelle la présence du compère ne conduit qu'à une opposition à sa position intransigeante et extrémiste, à un rejet de cette position, ou à un accord avec cette position. Les processus qui entrent en jeu sont beaucoup plus compliqués. Par certains côtés, ils sont identiques aux mécanismes d'assimilation et de contraste décrits par Sherif et Hovland (1961). Selon ces auteurs, les récepteurs d'un message modifient leur attitude dans la direction qui se rapproche de la source du message quand la position de la source est proche de la leur : effet d'assimilation ; et dans la direction opposée à l'attitude de la source du message quand sa position est éloignée de l'attitude des récepteurs : effet de contraste. Mais dans leurs études, Sherif et Hovland considèrent ces effets comme des effets séparés qui conduisent parfois à la conformité, parfois à la polarisation.

Dans la bipolarisation, on peut observer un phénomène d'influence différentielle. Les opinions du compère minoritaire ont pour effet de déplacer, dans le sens antiféministe, les sujets qui avaient déjà des tendances antiféministes et, dans le sens pro-féministe, les sujets qui étaient déjà dans une certaine mesure pro-

féministes, ainsi assimilation et contraste agissent simultanément. Il est vrai, cependant, que bien que les processus ici posés en principe impliquent une symétrie des deux effets, nos résultats font apparaître une dissymétrie puisque l'effet d'assimilation y est plus marqué que l'effet de contraste. En fait, nous remarquons des déplacements très différents chez les sujets qui étaient orientés vers une position féministe avant la discussion de groupe et chez ceux qui étaient orientés vers une position moins féministe. Les premiers sont retournés à leurs positions initiales ou, dans quelques cas, à des positions féministes plus marquées après l'échange d'idées dans le groupe. On observe ici des signes de résistance à l'influence du compère, mais non un net effet de contraste. D'autres sujets ont adopté la position du compère pendant et après l'échange. Leur faible résistance nous laisse supposer que les arguments anti-féministes du compère ont trouvé un écho dans les leurs et ont entraîné un net effet d'assimilation (cf. Tableau 3).

[101]

Tableau 3
Évolution différentielle moyenne dans les groupes
avec compère antiféministe

Sujets	Phase de l'expérience		
	Pré-consensus	Consensus	Post-consensus
Les moins féministes	0,02	-0,89	-0,44
Les plus féministes	1,46	1,03	1,55

Donc, l'expression consistante d'une attitude hétérodoxe a eu un effet très prononcé de bipolarisation ; comme on s'y attendait, les positions des membres ont eu tendance à s'éloigner les unes des autres. Bien que nous n'ayons pas encore une explication claire de ces découvertes, c'est là un effet important qui a rarement été obtenu expérimentalement. Il correspond au type d'influence qu'une personne hétérodoxe peut exercer en augmentant la divergence des opinions, en faisant naître des conflits entre les membres du groupe et en bloquant le consensus entre eux. Ceci montre qu'il est tout aussi possible d'accroître l'influence d'une minorité

qui est d'accord avec les normes que de faire apparaître simultanément deux influences opposées quand la minorité n'est pas d'accord avec les normes.

Nous voyons que les deux minorités déviantes, l'une de manière orthodoxe et l'autre de manière hétérodoxe, déterminent des types différents de changement, et, pour l'instant, c'est là le point essentiel de ces résultats. Il reste une autre question à résoudre. Selon la première assertion avancée plus haut, seules les minorités nomiques, qui ont un point de vue défini, sont en mesure d'influencer le groupe. Il a été ensuite affirmé, et démontré je l'espère, que le caractère orthodoxe ou hétérodoxe de ce point de vue, c'est-à-dire de la norme qu'il représente, détermine le degré et particulièrement la nature de l'influence minoritaire. Néanmoins, nous pouvons nous demander comment cette influence est liée à la manière dont la minorité exprime ses propres opinions. En d'autres termes, il nous faut savoir si la rigidité ou la souplesse dans la présentation des arguments ont les mêmes effets suivant qu'elles sont utilisées par une minorité orthodoxe ou par une minorité hétérodoxe.

Mugny (1974) a étudié ce problème et teste l'hypothèse selon laquelle le point de vue orthodoxe tendra à avoir plus d'influence [102] lorsqu'il sera présenté avec rigidité que lorsqu'il sera présenté de manière hésitante, et que le contraire s'appliquera au point de vue hétérodoxe. La raison d'être de cette hypothèse est assez simple : dans le premier cas, un message qui contient des arguments cohérents renforce les attitudes du groupe ; dans le second cas, il menace ces attitudes et provoque un rejet. Dans la réalité, la situation est cependant plus compliquée. Le matériel utilisé dans cette expérience concernait l'attitude à l'égard des étrangers, mesurée par un questionnaire contenant seize rubriques. Chaque rubrique se composait d'une phrase qui exprimait un jugement sur les problèmes posés par la présence d'étrangers en Suisse. La moitié des rubriques représentaient des attitudes xénophobes et l'autre moitié des attitudes xénophiles. Les rubriques portaient sur des problèmes de logement, de droits politiques, de culture et d'économie, dans la mesure où ils sont liés à la présence des étrangers. Pour chaque rubrique les sujets devaient indiquer s'ils considéraient le jugement comme « valable » ou « non valable » sur une échelle en sept points. Les sujets, des élèves suisses de lycée, ont subi les expériences dans leurs classes. On leur a d'abord demandé de répondre au questionnaire. Une fois ce questionnaire rempli, on leur a donné un tract à lire à chacun ; on leur a dit qu'il y avait plusieurs tracts différents et on leur a donc de-

mandé de les lire seuls et en silence. Il existait en fait quatre tracts différents qui suivaient tous un canevas semblable : le premier paragraphe exposait le problème soulevé par la présence des étrangers en Suisse et indiquait la position des auteurs du tract. Les trois paragraphes suivants présentaient brièvement des questions relatives au logement, aux droits syndicaux et aux droits politiques des étrangers. Deux des quatre tracts représentaient la position orthodoxe, pro-normative, xénophile, et deux représentaient la position hétérodoxe, xénophobe. En outre, dans chacune des deux catégories de tracts, l'un présentait l'attitude pour (ou contre) la présence des étrangers de façon consistante alors que l'autre était plus « hésitant », moins consistant. Chaque sujet n'a lu qu'un seul des tracts, la classe ayant été divisée en quatre sous-groupes. Quand les lycéens ont eu lu les tracts, on les a ramassés et on leur a demandé de remplir de nouveau le questionnaire sur les attitudes à l'égard des étrangers. On a justifié la tâche en disant que le simple fait de lire un texte permettait souvent aux gens de clarifier leurs pensées et leurs idées.

La situation expérimentale ici créée est certainement trop contraignante. Pourtant, les résultats nous fournissent quelques tendances intéressantes. Le tableau 4 présente le changement d'attitude pour toutes les rubriques dans les quatre conditions expérimentales.

[103]

Tableau 4
Index moyen du changement d'attitude
pour les seize rubriques du questionnaire (1)

Source	Type du message	
	Nomique	Anomique
Orthodoxe	+2,92	-1,32
Hétérodoxe	+1,76	-1,76

(1) N = 25 pour chaque cellule.

Nous observons que les sujets qui ont lu les tracts orthodoxes qui contenaient un point de vue cohérent sont influencés de façon positive, tandis que les sujets à qui l'on a donné un tract orthodoxe relativement nuancé ont tendance à être influencés dans le sens opposé, à devenir plus xénophobes au lieu de devenir plus xénophiles. La tendance n'est pas cependant significative du point de vue statistique. Qu'en est-il des sujets à qui l'on a donné un tract hétérodoxe qui exprimait un point de vue xénophobe ? Leur réaction se situait presque à l'opposé. Ceux qui ont lu le tract hétérodoxe rédigé de manière à présenter un groupe absolument xénophobe manifestent une tendance, qui n'est heureusement pas significative, à devenir xénophobes. Au contraire, les sujets qui ont lu le tract hétérodoxe « hésitant » ont modifié leur attitude dans un sens opposé au message qu'ils avaient lu, puisqu'ils sont devenus plus xénophiles qu'auparavant ($t = 1,77$, $p < 0,05$).

Une analyse de variance des deux facteurs indépendants révèle une différence significative ($F = 9,136$, $p < 0,005$) entre les messages « rigides » et les messages « nuancés », qui montre que le style et l'organisation des arguments jouent un rôle important. Néanmoins, il apparaît que les messages « rigides » ont entraîné un changement plus grand quand le message était orthodoxe que quand il était hétérodoxe ($F = 5,645$, $p < 0,05$). L'orthodoxie a donc un plus grand impact que l'hétérodoxie, mais uniquement si les positions sont présentées de façon cohérente.

On pourrait objecter, et à juste titre, que ces résultats ne concernent pas à proprement parler l'influence d'une minorité puisque ces tracts ont été présentés aux lycéens par un groupe d'adultes dans le cadre de la classe. C'est pourquoi je souligne la nature expérimentale [104] des présents résultats. Rappelons cependant l'expérience de Paicheler (1974) dans laquelle il existe une minorité, et où nous observons que l'impact de la minorité n'est significatif que lorsqu'elle s'en tient fermement à une seule position spécifique du début à la fin de la discussion de groupe, quand elle s'exprime en tant que minorité nomique. En tenant compte de toutes ces réserves, nous sommes, cependant, amenés à conclure que seul un groupe nomique, qu'il soit pour ou contre la norme, est en position d'exercer une influence sur son environnement social.

En résumé, l'influence réciproque d'une minorité est concevable en raison de l'existence permanente de conflits internes, en raison de la recherche d'un consensus unanime, et parce que les individus sont souvent perçus de façon favorable même quand ils n'ont ni statut spécial ni pouvoir particulier. Mais le simple fait

d'être une minorité, un déviant, ne transforme pas en lui-même l'individu ou le groupe en une cible ou une source d'influence, en une partie passive ou active du groupe ou de la société. Seule l'absence ou la présence d'une position précise, d'un point de vue cohérent, d'une norme propre, détermine ce qui transforme la minorité en une source ou une cible d'influence. Autrement dit, c'est le caractère nominique ou anomique d'un groupe social qui importe, et non le fait qu'il occupe ou non une position de pouvoir ou qu'il constitue ou non une majorité. Finalement, ce n'est pas la simple distance entre des positions - l'écart entre les jugements ou les attitudes majoritaires et minoritaires - qui détermine leur impact respectif, bien que de tels écarts doivent être pris en considération. Nous aurions pu ainsi observer que leur influence dépend des différentes directions qui existent entre les deux pôles d'interaction : orthodoxe quand elle va dans le même sens que la norme, et hétérodoxe quand elle va dans le sens opposé à la norme.

En général, l'orthodoxie implique une plus grande uniformité d'opinions et de croyances dans le groupe, une influence globale du point de vue de la minorité. Par ailleurs, l'hétérodoxie, en bloquant la communication et les interactions entre les membres du groupe et en rendant le consensus impossible, entraîne une différenciation nette des opinions et des croyances dans le groupe, et un déplacement dans le sens opposé à la norme du groupe. Parfois, cet effet n'est pas intentionnel, parfois il correspond à un but manifeste qui est d'accroître la distance entre la minorité hétérodoxe et la majorité orthodoxe. En tout cas, les conditions nécessaires pour exercer une influence demeurent inchangées : il faut exister et être actif.

[105]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.
2^e partie. Conflit, innovation et reconnaissance sociale.

Chapitre 5

Le nœud du changement le conflit

DEUXIÈME PROPOSITION

*Le changement social, autant que le contrôle social,
constitue un objectif de l'influence*

[Retour au sommaire](#)

Toutes les sociétés sont par définition hétérogènes, et les gens ne partagent pas tous le même monde au sein d'une société. Les individus, les classes et les intérêts professionnels sont en conflit et leurs objectifs ainsi que leurs modes d'action sont incompatibles. L'ordre se cristallise à partir de la masse changeante du désordre virtuel. Et ce qui s'applique à la société dans son ensemble s'applique aussi à l'intérieur de chaque groupe. Le contrôle social et le changement social parfois se complètent et parfois s'opposent. Mais ces deux forces n'ont pas une égale importance dans tous les secteurs de la vie sociale ni dans toutes les parties de la société ou des groupes. Elles n'ont pas non plus un égal impact sur toutes les phases de développement d'un système collectif. Ce sont là des observations bariales, mais elles attirent notre attention sur certaines implications qui ont été négligées.

Des groupes tels que la famille, l'Église, l'école, l'industrie, l'armée, certains partis politiques, font tout pour maintenir le contrôle social en tant que force dominante. Dans ces groupes, l'exigence de continuité, la nécessité de transmettre des pratiques et des valeurs, le besoin de [106] préserver des relations hiérarchiques, entraînent une surveillance constante du comportement individuel et une vigilance non moins constante pour prévenir ou éliminer la déviance quand elle intervient. Il semble que le consensus, la soumission à des normes, la suppression de fortes préférences personnelles, le besoin de direction et d'approbation, soient les conditions préalables nécessaires à toute interaction coordonnée et exempte de conflit.

Il n'en est pas de même pour la science, l'art, la mode ou la technologie. Dans ces domaines, l'originalité, le conflit d'opinions, la recherche de nouvelles idées et de nouvelles techniques, font partie des valeurs supérieures et les mieux récompensées. En fait, c'est d'elles que dépend la survie de ces sphères d'activité. Dans celles-ci le but de tout échange et de toute communication est de propager de nouveaux éléments, de modifier des méthodes, des concepts, des goûts et des comportements, et de créer des différences entre les groupes et les individus. On ne souhaite guère préserver le statu quo : il suscite au contraire de la répugnance. La force motrice de ces comportements n'est pas le désir d'affiliation avec les autres ni le besoin de partager leurs opinions et leurs codes. Le mobile en est le renouveau et le remplacement de ce qui existe, la reconnaissance de l'individualité de chaque contribution et de chaque position.

J'exagère quelque peu. Cependant, il est évident que la tendance au contrôle social et la tendance au changement social n'agissent pas dans le même sens. En certains cas, l'antagonisme de ces tendances apparaît nettement. Dans les groupes scientifiques et techniques par exemple, les examens, l'évaluation, et la nature de la littérature contribuent à la formation des individus, à la perpétuation des modes de pensée et de travail, et à la perpétuation de certains sujets et modèles. Ce qui est considéré comme « scientifique » à un moment donné, est habituellement nettement défini et constitue la mesure de l'aptitude d'un individu à devenir membre d'un groupe donné. La participation à des conférences et à des symposiums, l'élection aux organisations professionnelles et les récompenses et prix décernés complètent l'intégration du scientifique dans le groupe. En respectant les diverses techniques et règles avec lesquelles il s'est familiarisé, il gagne la reconnaissance

de ses pairs et reçoit sa qualité de membre d'un groupe qui, à son tour, lui donne accès, selon sa compétence et ses réalisations, à des situations dans l'université, l'industrie ou le gouvernement.

En même temps, par le choix d'exemples dignes d'émulation, par l'importance accordée à la découverte de nouveaux phénomènes et [107] de nouvelles techniques, par le prestige confère à la réussite dans l'innovation, on encourage l'individu à fuir les idées reçues et à chercher de nouvelles stimulations et de nouvelles perspectives. Les honneurs accordés à l'homme de génie, au découvreur d'un phénomène nouveau, au créateur d'une nouvelle théorie ou d'une nouvelle technique, et particulièrement d'une nouvelle science, s'inscrivent dans la conscience collective et créent la conviction que, en dernière analyse, c'est le renversement des principes, des techniques et des concepts établis qui constitue le but supérieur et le fondement le plus sûr d'une reconnaissance durable. Dans ce même groupe, cependant, l'élaboration du savoir existant, le raffinement des techniques et la validation des idées par des expériences de routine détaillées sont aussi habituellement appréciés. Et c'est à quoi se livrent en réalité la plupart des scientifiques. Il est facile d'évaluer leur travail et de l'intégrer dans un domaine particulier selon qu'il a amélioré quelque chose qui avait besoin d'être amélioré ou qu'il a résolu un problème embarrassant.

Mais, de plus, aux époques où les scientifiques sont d'accord sur leur orientation fondamentale, et donc cheminent à petits pas, progressant régulièrement dans un cadre limité, une chose étrange se produit : on s'ennuie. La routine du travail pénible à petite échelle perd son sens et tout le monde semble attendre que quelque chose de nouveau se produise, que quelqu'un lance une idée vraiment nouvelle et enthousiasmante. Ainsi, les époques normales de progrès régulier et fragmentaire, comme celle que nous traversons aujourd'hui, sont vécues et jugées sur le moment comme des périodes de crise, et les époques exceptionnelles et agitées, pendant lesquelles tout est remis en question et bouleversé, sont vécues et considérées comme des moments de développement et d'exploit.

L'équilibrage délicat entre le désir de changement constant et le besoin de développer de nouveaux moyens de contenir le changement trouve une illustration dans la subdivision incessante des disciplines scientifiques, le flot interminable de nouveaux périodiques, la création régulière de nouveaux établissements de recherche, le progrès relativement rapide de la périphérie vers le centre de la com-

munauté scientifique, la tolérance envers les individus et les sous-groupes marginaux, et la sévérité avec laquelle sont jugés les travaux publiés. Quelle que soit la part d'exactitude de cette description de la communauté scientifique, c'est un fait que le changement social est plus important que le contrôle social dans certaines sphères d'activité, et que les communications, les processus d'influence, et l'organisation des rapports entre [108] les individus et les sous-groupes sont tous profondément marqués par cette situation.

Qu'une société soit dominée par le changement ou par le contrôle social, il va sans dire qu'au sein de la société tous les groupes ne sont pas d'accord quant au caractère souhaitable de la force prédominante. Le contrôle social est habituellement apprécié par les autorités et les majorités. Leur idéal, et en réalité leur affaire, c'est l'équilibre, la résolution indolore des conflits, l'adhésion aveugle aux opinions et aux lois existantes, et la propagation d'une seule conception de la réalité. Il est évident que tous en bénéficient dans une certaine mesure, quoique inégalement. Par ailleurs, le changement social sera nettement souhaité par les individus et les sous-groupes déviants ou marginaux. Pour eux, la lutte contre les institutions établies et les discriminations de toutes sortes prend le pas sur le besoin de stabilité et le respect des règles.

Cette analyse s'applique aux confrontations au sein de l'université, aux luttes contre le colonialisme et le racisme, et aux conflits entre générations et entre sexes. Il est vrai que les situations de conflit ne sont pas aussi fréquentes que les situations de stabilité et de cohésion, mais elles n'en sont pas moins décisives pour notre vie et notre culture. On ne peut espérer saisir la nature fondamentale du comportement individuel ou du comportement de groupe si l'on ne tient pas compte des phénomènes de ce genre. Cette vérité devait être clairement énoncée, car, d'une part, beaucoup de psychologues sociaux ont eu tendance à négliger les différences structurales dans les sphères de l'action sociale ; d'autre part, ils ont supposé que les individus et les groupes obéissent aux mêmes motifs ou aux mêmes intérêts, indépendamment de leur position dans la société.

Jusqu'ici, j'ai discuté le contrôle social et le changement social en termes généraux, il faut maintenant poser la question : quel est le sens de cette opposition entre contrôle et changement par rapport à l'influence sociale ? Il est contenu dans

nos définitions de la source et de la cible du changement. Il ressort clairement des études relatives au pouvoir, à la communication dans les petits groupes, à la prise de décisions, et à la modification des attitudes et du comportement. Les groupes, les majorités et les leaders semblent déterminés à renforcer leur contrôle et à atteindre leurs objectifs en exerçant une pression sur les individus et les minorités afin de les faire changer. Le concept de dynamique de groupe de Lewin (1948), aussi bien que les travaux de [109] Coch et French (1948), se fondent sur la conviction que le groupe est l'instrument le plus efficace pour modifier les comportements ou les opinions, et pour opérer l'intégration de l'individu. La théorie de Lazarsfeld de la circulation des communications en deux étapes utilise un cadre analogue, et l'abondante littérature consacrée au changement d'attitude révèle le même parti pris.

L'attitude à changer est celle de l'individu. La plupart des théories formulées sur ce sujet, y compris les théories de la dissonance, du renforcement, de l'attribution, sont des théories qui considèrent les attitudes individuelles plutôt que les attitudes collectives. C'était un fait inévitable puisque l'individu a toujours été considéré comme un déviant en puissance, comme un obstacle possible à la locomotion de groupe, et comme un inadapté s'il opposait une résistance aux exigences du groupe. Nous ne pourrions parler de changement social authentique que lorsque nous aurons inversé les termes, et fait du groupe, dans son ensemble, de ses normes et de ses attitudes, la cible du changement, et des individus et des minorités la source de ces changements.

Il devient maintenant clair que le changement social est le processus central de l'influence dans ses manifestations individuelles et collectives. L'opposition entre changement social et contrôle social, sur laquelle j'ai tellement insisté, est intimement liée à la direction, à l'origine et aux effets de l'influence. La nature cruciale de cette opposition repose sur le fait qu'elle canalise et oriente toute notre approche des rapports sociaux et les questions que nous soulevons à leur sujet. Elle est importante pour une autre raison : elle nous oblige à réviser nos théories sur le changement d'attitude si nous voulons que celles-ci puissent s'appliquer aux groupes aussi bien qu'aux individus. En nous concentrant sur les pressions qui déterminent le changement social, nous en arriverons à reconnaître le besoin de décrire et de prendre en considération l'innovation.

TROISIÈME PROPOSITION

Les processus d'influence sont directement liés à la production et à la résorption des conflits

[Retour au sommaire](#)

Lorsque l'influence s'exerce dans le sens du changement, le désaccord est inévitable. Dès que le désaccord se fait sentir, il est appréhendé [110] comme un état menaçant, créateur d'angoisse. Il indique que le pacte fragile des relations, des croyances et du consensus va être mis en question.

La prévision même du désaccord et de l'opinion divergente a des effets physiologiques analogues. En parlant d'une personne contrariée, on dit couramment qu'elle est « hérissée ». C. E. Smith (1936) a entrepris de mesurer cette réaction au galvanomètre en fonction des variations de la réaction épidermique. Au cours de l'expérience, on dit aux sujets que leurs opinions sont en accord ou en désaccord avec celles d'une majorité fictive. En cas de désaccord, les réactions enregistrées sur le psycho-galvanomètre sont plus fortes. La réaction est également plus prononcée quand les sujets défendent leurs opinions avec chaleur que quand ils n'ont pas de solides convictions.

Burdick et Burnes (1958) ont mené une étude semblable. On a donné à des adolescents deux sujets qu'ils devaient préparer pour en discuter avec un professeur : « La vie après la mort » et « La conscription ». Au cours de la discussion le professeur était d'accord avec consistance sur un sujet mais était en désaccord avec consistance sur l'autre sujet. On a observé une réaction psychophysique plus prononcée quand le sujet se voyait contredit.

Ces expériences et plusieurs autres semblables (Steiner, 1966) apportent une certaine confirmation à l'idée selon laquelle les gens s'attendent normalement que les autres soient d'accord avec eux, éprouvent une tension si cette attente n'est pas satisfaite, et ont besoin de temps pour se rendre compte de l'existence du désaccord. Asch (1952) a observé que les individus qui font l'objet de pression de la part de la majorité hésitent un long moment avant d'accepter la notion de conflit avec la majorité. Parmi ces sujets « aucun n'est préparé au désaccord fondamental.

Pour l'éviter, ils recherchent une source plausible au malentendu. Les sujets ne sont pas encore totalement dans le conflit ; en fait, ils refusent de l'admettre à titre de possibilité réelle, en cherchant une explication plus simple. Ils espèrent que les premiers désaccords n'étaient qu'accidentels et qu'ils céderont devant une unanimité solide. Lorsque les désaccords persistent, ils ne peuvent plus s'accrocher à cet espoir. Ils croient maintenant qu'ils ont une certaine perception et que le groupe en a une autre ».

Mais les exceptions à cette règle, selon laquelle les individus s'attendent à un accord avec les autres, la confirment. Smith a montré que les individus qui ont des convictions profondes ne montrent aucun signe de tension face au désaccord. Son interprétation est la suivante : [111] les personnes qui sont sûres d'avoir raison ne se sentent pas mises en question par des opinions contraires.

Je reviendrai plus tard sur le problème de ces exceptions afin de discuter la conclusion hâtive selon laquelle les gens préfèrent l'accord à la dispute, et l'amour à la haine. Les différends d'opinion ou de croyance, présents ou futurs, en tant que tels, ne sont pas en jeu. Ce qui importe, c'est qu'ils sont signes de conflit imminent. Steiner, à qui nous devons cette intuition, observe : « Même quand on les prévoit, les controverses interpersonnelles peuvent augurer d'un désastre prochain, prédire des épreuves futures, ou confirmer l'existence de travers personnels. Indubitablement, c'est le sens symbolique d'un désaccord, plutôt que ses qualités propres, qui est incompatible avec les buts valorisés » (Steiner, 1966, p. 223).

Mais, en dernière analyse, ce qu'il y a d'inquiétant dans la divergence, c'est : 1) la menace d'une norme ou d'une réponse différente ; 2) l'incertitude concernant sa propre aptitude à résister à l'autre norme ou à l'autre réponse, ou à la modifier. Quand il y a conflit d'idées ou de jugements, le doute devient d'autant plus fort que l'on croit qu'il ne peut y avoir plus d'une idée ou d'un jugement qui soit acceptable ou accepté. L'individu perd confiance en ce qu'il voit ou pense, ou bien, s'il reste confiant, il ne peut comprendre comment et pourquoi l'autre individu peut avoir un point de vue différent. Il est alors conduit à se préoccuper de la validité et de la généralité de cet autre point de vue.

Si le désaccord persiste, son attente n'est pas satisfaite et il peut connaître l'échec au lieu du succès. L'échec, lorsqu'il se produit, est moins profond ou peut être accepté plus facilement dans le cas d'une minorité faisant face à une majorité.

Le succès, d'autre part, est ressenti comme un triomphe absolu. Le contraire est vrai pour les majorités. L'échec des tentatives visant à influencer est profondément perturbateur tandis que le succès n'a rien d'exceptionnel. En bref, la persistance d'attitudes et de jugements divergents constitue un coup porté au pouvoir présumé des gens d'opérer un changement, et il en résulte une perte de confiance, soit dans ses propres capacités, soit dans ses propres opinions et croyances.

Le désaccord, comme la menace de conflit, a donc un effet perturbateur et engendre l'incertitude. Dans le paradigme expérimental de Sherif, il est presque possible de toucher du doigt cette évolution. Les sujets observent un point lumineux au cours d'un certain nombre d'essais durant lesquels on leur demande d'évaluer son déplacement. Au début, ils ne sont pas sûrs, mais après quelques essais ils parviennent [112] à se faire une opinion dont ils sont presque convaincus. Puis on les met en groupe, et ils découvrent qu'ils ont tous des opinions différentes. Des signes distincts d'anxiété se manifestent, et chaque sujet résout son incertitude en faisant converger son opinion vers la norme commune de jugement.

Les expériences de Asch sont fondées sur un procédé qui crée et nécessite une opposition extrême : l'erreur remplace la vérité. Au laboratoire, l'interaction conduit à la perte de confiance en soi et à la destruction d'un cadre de référence stable. « Pourtant, cette clarté de la perception », écrit Samelson (1957), « alliée à l'évaluation également claire mais contradictoire des autres observateurs, crée une situation globale instable pour le sujet naïf... Puisqu'au départ la tâche semblait très simple, l'attente initiale quant à l'accord des observateurs était probablement très élevée. L'écart surprenant entre les perceptions du sujet et celles d'un certain nombre d'autres sujets qui étaient unanimement d'accord entre eux, créait un conflit dans le champ cognitif qui ne pouvait être résolu de manière satisfaisante simplement en niant ou en négligeant l'information socialement transmise » (p. 182).

Les sujets se sentent en fait très éloignés les uns des autres : d'une certaine manière, ils commencent à se considérer comme des déviants et à se comporter en conséquence. Mettant en doute leur perspective et leur capacité de jugement, ils reconnaissent qu'ils ont peut-être fait une erreur et donné une fausse évaluation. La réalité semble leur échapper. Crutchfield observe aussi : « Un autre effet remarquable était le sentiment que la distance psychologique entre la personne elle-même et le groupe s'en trouvait accrue. Elle avait l'impression d'être bizarre ou

différente, ou bien elle ressentait le groupe comme tout à fait autre que ce qu'elle avait pensé. Ceci s'accompagnait, chez la plupart des sujets, de l'apparition d'une anxiété considérable qui, chez certains, se manifestait de façon très vive » (Crutchfield, 1955).

J'ai cité des extraits de ces rapports relatifs à une situation spécifique, afin de rappeler que, même lorsque la certitude existe au départ, elle peut être ruinée par la divergence. Quiconque a suivi ces expériences a pu l'observer : la confiance en soi du sujet se trouve peu à peu entamée.

Pour l'individu, le problème n'est pas tant de réduire son incertitude que de réduire le désaccord sous-jacent ou de persuader l'autre qu'il a raison. La réduction du désaccord se réalise lorsqu'il acquiert le soutien de quelqu'un d'autre, la réduction de l'incertitude se réalise lorsqu'il cède. Une des expériences de Brodbeck (1956) montre que, [113] si les sujets qui ont perdu confiance en leurs opinions ont l'occasion d'échanger des idées avec d'autres membres du groupe, ils ne changent pas d'avis, mais si l'occasion ne leur en est pas donnée, ils changent d'avis.

C'est donc le conflit qui est à l'origine de l'incertitude. Avant d'essayer de persuader une personne de nous croire, nous tentons d'abord de la faire douter de ses propres opinions. Lewin a parlé de « dégel cognitif ». Les auteurs de la théorie de la dissonance font de même lorsqu'ils demandent aux sujets de leurs expériences de se contredire, de défendre un point de vue qui n'est pas le leur, ou de faire quelque chose qu'ils répugneraient normalement à faire. Si le conflit entraîne l'incertitude, et s'il est une condition préalable à l'influence, alors, plus le conflit est grand, plus l'influence est profonde.

Cette proposition n'a pas encore été directement mise à l'épreuve, mais j'incline à croire qu'elle est exacte. Il existe plusieurs indications indirectes qui l'appuient. Dans les expériences sur la conformité, on oppose généralement une majorité unanime à un individu isolé. Le conflit est très violent quand des stimuli physiques entrent en jeu. Dans certaines conditions, le compère rompt l'unanimité en donnant la réponse correcte, atténuant ainsi le conflit. On observe que, dans ces conditions, l'influence diminue. L'observation de Mead selon laquelle « le conflit est un acte social qui provoque comme réponse le changement » semble donc plausible. Mais le changement peut intervenir de plusieurs manières. Imaginons qu'une personne se trouve confrontée aux opinions divergentes d'une autre per-

sonne : il y a conflit interpersonnel parce que ses jugements sont mis en doute, et elle est contrainte de choisir. En même temps le conflit est un conflit intrapersonnel, car, si elle cède, cela impliquerait qu'elle se soumet à l'autre personne et donc qu'elle subit une perte en termes d'identité et d'estime de soi. Quelles sont les solutions possibles de ces conflits ? Le premier conflit peut être résolu par le changement ou par la recherche d'un compromis raisonnable avec l'autre ; mais le second conflit est résolu aussitôt que la personne décide de maintenir sa propre position, avec encore plus de fermeté. En d'autres termes, quand elle décide de supprimer toute réponse différente de la sienne. Ce type de solution nous rappelle certaines situations de la vie quotidienne dans lesquelles de nouvelles idées ne sont pas reconnues tant que l'innovateur demeure présent, ou bien n'ont un impact significatif qu'après sa mort.

Moscovici et Nève (1971) ont essayé d'explorer ce problème de façon expérimentale. Es ont tenté de montrer qu'un individu accepte [114] plus facilement l'opinion d'une autre personne en l'absence de celle-ci. Ils ont utilisé pour l'expérience le phénomène autocinétique bien connu. On demande aux sujets, qui se trouvent dans une pièce complètement obscure, d'indiquer l'amplitude du déplacement d'un point lumineux qui est apparu quelques secondes à une distance de quelques mètres. Dans la première phase de l'expérience, après familiarisation avec la tâche, un sujet et un compère notent leurs jugements par écrit et individuellement pendant vingt-cinq essais. Au cours de la seconde phase, le sujet, puis le compère, donnent leurs réponses oralement pendant cinquante essais. Le compère déclare systématiquement que le déplacement du point lumineux est de 10 à 15 centimètres supérieur aux chiffres donnés par le sujet naïf. Dans ce groupe expérimental, un appel par interphone invite le compère à quitter la pièce après le quarantième essai, mais il reste pendant dix autres essais. Pendant la troisième phase, le sujet donne ses réponses seul pendant vingt-cinq essais. Dans le groupe témoin, le compère demeure dans la salle jusqu'à la fin de l'expérience. Les résultats confirment nos prévisions quant à l'effet de la présence et de l'absence de la source d'influence. Les estimations du groupe témoin dans la troisième phase s'écartent significativement plus des estimations du compère que dans la phase deux ($p < 0,008$ en fonction du test unilatéral de Wilcoxon). Les sujets ont donc tendance à se polariser lorsque la source d'influence demeure présente. Les sujets des groupes expérimentaux manifestent une tendance inverse ; leurs estimations

dans la troisième phase (après le départ du compère) s'écartent significativement moins de celles du compère que dans la deuxième phase ($p < 0,05$ selon le même test). En comparant les groupes, nous nous apercevons que les estimations évoluent dans des directions opposées pour les deux groupes entre les phases deux et trois ($t = 4,77$, $p < 0,001$). Dans le groupe expérimental, dix des douze sujets donnent des estimations qui se rapprochent de celles du compère quand il est absent, tandis que, dans le groupe témoin, onze des douze sujets s'éloignent du compère qui est toujours présent. Donc, comme nous l'avions prévu, le fait d'être « loin des yeux » est peut-être une condition nécessaire pour ne pas être « loin du cœur ».

Le questionnaire post-expérimental a également donné des résultats qui concordaient avec notre hypothèse. Aux questions : « Dans quelle mesure pensez-vous que l'autre personne vous a aidé ? » et « Dans quelle mesure pensez-vous que l'autre personne vous a gêné ? », les sujets des groupes témoins ont, plus fréquemment que les sujets des [115] groupes expérimentaux, répondu que l'orientation de leurs jugements avait dépendu de l'autre personne. (Pour chacune de ces questions, le test de probabilité exacte de Fisher était significatif à 0,026 et 0,08 respectivement.) Finalement, à la question plus directe : « Dans quelle mesure pensez-vous que votre jugement a été influencé par l'autre personne ? », les sujets des groupes témoins ont, plus fréquemment que les sujets des groupes expérimentaux, noté qu'ils avaient été influencés (le test de probabilité exacte de Fisher était significatif à 0,05).

En résumé, les évaluations sont donc plus proches de celles fournies par la source d'influence quand le compère s'absente et plus éloignées quand il reste présent. Cependant, comme nous l'avons fait remarquer, même si le jugement de l'autre est refusé, il ne cesse pas d'exister « intérieurement », et il a son impact en temps voulu. L'absence du partenaire modifie la situation en ce sens qu'elle permet au sujet de cesser de se considérer comme une cible d'influence, ce qui atténue considérablement le conflit interpersonnel. Il est alors en mesure de résoudre son conflit intrapersonnel en examinant plus « objectivement » les alternatives cognitives concernant l'objet et le stimulus.

Les cas de soumission que l'on observe généralement sont-ils dus à une tendance à éviter le conflit ? Il est évident que cette tendance joue un rôle. Tout dépend cependant du caractère nomique ou anonique de la majorité ou de la minorité. Celui qui est sûr de son jugement semble affronter le conflit de plein gré ou

même le rechercher. Dans les expériences de Smith (1936) et de Steiner (1966) les individus qui ont des convictions extrêmes ou une réponse solide manifestent peu d'inquiétude face à la menace de divergence. Il est clair que ces individus ne se soucient pas d'éviter le conflit.

Gordon (1966) l'a élégamment démontré. Il a fait croire à un groupe d'individus que leurs jugements étaient erronés. Puis il leur a demandé s'ils voulaient entrer dans un groupe dont les jugements étaient différents des leurs. Il a observé que les sujets qui avaient une plus grande confiance en leurs jugements acceptaient plus volontiers de le faire que les sujets qui n'étaient pas sûrs d'eux-mêmes. Il semblerait presque que les individus dont le jugement était correct ressentaient le besoin d'influencer les autres en exposant leur opinion en face d'une divergence significative d'opinion. Corrélativement, ceux dont les jugements n'étaient pas corrects ne pouvaient avoir confiance en leur propre opinion. Ils ne souhaitaient pas influencer les autres et préféraient rester dans un groupe qui partageait leur opinion et renforçait [116] leur position personnelle. Il est certain que c'est un phénomène bien établi que les nouveaux convertis brûlent du désir de convertir les autres.

Répetons donc que le conflit est une condition nécessaire de l'influence. C'est le point de départ et le moyen de changer les autres, d'établir de nouveaux rapports ou de consolider les anciens. *L'incertitude et l'ambiguïté sont des concepts et des états qui découlent du conflit.* Le doute naît de la rencontre avec un autre qui est différent et, dans la plupart des expériences, le doute n'apparaît pas comme un donné mais comme le produit de l'influence. Certains objets qui appartiennent au monde physique sont évidemment plus structurés que d'autres. Même dans ce cas, il est encore possible de rendre psychologiquement ambigu un objet fortement structuré, en faisant ressortir des dimensions inconnues ou négligées, en provoquant une divergence de jugements. Voici par exemple un individu qui nomme les couleurs sans hésitation. Il voit une diapositive bleue et il dit qu'elle est bleue. Un autre individu lui dit qu'elle est verte. Il se sentira alors obligé de regarder à nouveau, afin de voir s'il y a en réalité quelque chose de vert dans la diapositive et, de fait, il y trouvera une trace de vert. Le bleu est devenu du bleu-vert.

Il est donc nécessaire de considérer toute chose dans le contexte de l'interaction. Ceci découle de l'insistance mise sur le conflit. Tant que l'on a soutenu que

l'influence était une affaire de réduction d'incertitude ou d'ambiguïté, l'autre personne, la source d'influence, avait le rôle de médiateur des faits par rapport à l'environnement. En d'autres termes, cela revenait à utiliser les personnes ou à se reposer sur elles comme sur des objets physiques. Mais il faut reconnaître que l'autre personne, la source d'influence, aura évidemment tendance à encourager un besoin de ce genre afin de servir ses propres intérêts. Elle aura tendance à provoquer l'état qui force le sujet à se reposer sur elle puisqu'elle est l'antagoniste avec lequel le sujet doit composer. S'il en est ainsi, nous ne pouvons certainement pas continuer à la représenter comme un simple « médiateur des faits ». Les forces, les sentiments, les intentions, la sincérité, le courage relatifs, etc., sont autant d'éléments qui doivent être pris en considération et qui sont très facilement négligés quand nous nous préoccupons d'entités comme si elles n'étaient ni personnelles ni sociales.

Ces facteurs étant reconnus, la divergence entre les solutions possibles représente une sorte de conflit par rapport au consensus. Ce conflit est inévitable si le consensus nous importe, notamment [117] si nous n'avons pas d'autre moyen de le trouver. *Bref, dans l'influence sociale, les rapports avec les autres priment les rapports avec les objets, et les dynamiques interindividuelles priment les dynamiques intra-individuelles.* C'est exactement l'inverse de ce qui a été accepté jusqu'à maintenant.

À ce niveau, l'interaction se caractérise par la divergence et l'antagonisme. Dans ses relations avec les autres individus ou les autres sous-groupes, chaque individu ou chaque sous-groupe apporte un système de valeurs et des réactions caractéristiques qui sont uniques. Il a une certaine marge d'acceptation ou de rejet du système de valeurs et des réactions de ses antagonistes. Les confrontations entre systèmes fréquemment incompatibles entraînent le risque d'une interruption rapide des échanges, dans la mesure où les parties accordent leur préférence à leur propre mode de pensée et cherchent à affirmer leur propre point de vue comme étant opposé à celui de leurs antagonistes. Les tensions qui résultent de ces confrontations peuvent rapidement conduire à une rupture de communication, à l'isolement des participants, à l'incapacité de réaliser le but de l'échange social auquel ils ont pris part. En outre, il y a eu ébranlement de la confiance en soi et apparition d'anxiété.

Afin d'éviter cette situation déplaisante, les parties sont obligées de tenter un réaménagement du système, qui conduira à une réduction ou à une résolution de l'opposition, et ceci au prix de quelques concessions. Dans la mesure où le processus d'influence intervient dans un tel contexte de conflit et tend à conduire à des procédures de réaménagement, il semblerait qu'il soit étroitement lié au processus de négociation. Le lien entre l'influence et la négociation n'a pas été reconnu jusqu'ici. Puisque le consensus était considéré comme un phénomène secondaire, et que le lien avec la société, avec les autres, s'identifiait à un lien à la réalité physique, cette omission n'est pas surprenante. Mais ce fut une erreur de tout voir en termes de collecte d'informations et ceci pour deux raisons au moins. Tout d'abord parce que tous les échanges d'informations ont lieu dans le cadre d'un certain processus de travail et de structuration des opinions, des valeurs et finalement des significations en jeu.

Allen (1974) rapporte une expérience qui rend la chose évidente. On a demandé à des étudiants d'interpréter six affirmations qui ont été successivement projetées sur un écran. En s'appuyant sur des résultats préliminaires, on a donné pour chaque affirmation d'autres significations connues. Dans la première condition de l'expérience, [118] en même temps que les affirmations sur les attitudes, on a présenté aux sujets les positions prétendues extrêmes d'un groupe qui donnait des interprétations unanimement impopulaires. Dans la seconde condition, on a présenté la même position extrême du groupe mais un membre du groupe donnait la réponse populaire. Dans une troisième condition, le groupe donnait des réponses unanimement populaires. Dans la condition témoin, on a projeté les affirmations sans les accompagner des réponses du groupe. Évidemment les sujets n'ont jamais exprimé leurs propres attitudes ; ils ont simplement indiqué ce qu'ils croyaient être la signification de l'affirmation. Il est cependant important de rappeler que, dans plusieurs conditions, les sujets répondaient en même temps qu'ils étaient informés des réponses des autres personnes. Les résultats font apparaître un déplacement significatif du sens de la plupart des affirmations lorsqu'on a projeté celles-ci dans le contexte de la réponse unanimement impopulaire d'un groupe. Dans la condition de non-unanimité, la signification des affirmations a été la même que lorsque les sujets ont répondu sans connaître les attitudes du groupe. Donc, le fait de recevoir des informations concernant les opinions ou les jugements ne permet pas seulement à un individu de se faire une meilleure idée de ses

propres opinions ou de ses propres jugements, ou de comparer ses jugements avec ceux des autres de manière plus valable. En fait, cette information suscite un processus de restructuration interne des éléments intellectuels et comportementaux, qui conduit à un nouveau contexte d'interprétation pour le sujet, et à une nouvelle signification pour l'objet. Nous voyons que, dans cette expérience, le processus de changement de signification des affirmations n'a lieu que lorsque le groupe est unanime ; dans les autres cas, rien ne se produit. Il s'ensuit donc que l'information per se est un facteur assez secondaire dans tout type de phénomène lié à l'influence.

La seconde raison est que même le plus pur des jugements n'est jamais une simple affaire de traitement de l'information, ni une évaluation individualiste et solipsiste de stimuli venant directement ou indirectement du monde extérieur. Il y a toujours également un dialogue ou un débat. Comme l'écrit Churchman :

« Un jugement est essentiellement une opinion de groupe. Le « groupe » peut être constitué par le même individu à différents moments de sa réflexion, mais, pour des raisons pratiques, nous pouvons parler comme si le groupe en question avait plusieurs membres différents. Nous prouverons que le jugement est une croyance de groupe qui intervient quand existent des divergences d'opinion parmi les membres du groupe, parce que, conformément [119] à ce qui a été dit, cette croyance de groupe intervient quand le jugement est l'établissement de « l'accord » dans le contexte de désaccords. Le jugement est un type de négociation » (1961, p. 293).

Qu'avons-nous d'autre à l'esprit, lorsque nous essayons de persuader les autres, que l'intention d'établir une hiérarchie de réponses nouvelles ou d'éliminer les réponses qui sont incompatibles avec les nôtres, c'est-à-dire l'intention d'éliminer la dissonance ou le conflit ? Que ce soit une affaire de croyances, de jugements ou d'attitudes, il faut concevoir l'influence comme un processus qui intervient entre des personnes ou des groupes, et dans lequel le consensus instaure un contrat (une norme) qui permet des transactions agréables, c'est-à-dire un système qui rend certaines réactions et certains choix plus probables que d'autres. On pourrait dire que, dans la plupart des expériences de psychologie sociale, on poursuit une négociation tacite durant laquelle chaque participant essaie de faire prévaloir sa propre conception ou de découvrir la portée de concessions potentielles de sa part. Si c'est en fait ce qui se produit, alors chaque type d'influence correspond à un type

particulier de négociation ou de méthode pour traiter le conflit social. Et tout comme il est possible de traiter le conflit par différentes méthodes, de même il existe plusieurs modalités différentes d'influence qui correspondent à ces méthodes de traitement du conflit, et que nous définirons par la suite.

[121]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.
2^e partie. Conflit, innovation et reconnaissance sociale.

Chapitre 6

Les styles de comportement

QUATRIÈME PROPOSITION

*Lorsqu'un individu ou un sous-groupe influence un groupe,
le principal facteur de réussite est le style de comportement*

[Retour au sommaire](#)

Comme je l'ai déjà fait remarquer, l'influence sociale implique des négociations tacites, la confrontation des points de vue et la recherche éventuelle d'une solution acceptable pour tous. Mais quels sont les éléments qui en déterminent l'issue ?

Tant que nous considérons cette question du point de vue des rapports de pouvoir, c'est-à-dire du point de vue qui détermine les expériences et les concepts admis, la dépendance apparaît comme le facteur décisif.

Cette réponse n'est pas valable quand on traite de l'influence sociale qui devrait être étudiée indépendamment des processus de pouvoir. Le *leadership*, la compétence, la majorité peuvent jouer un certain rôle en tant que paramètres externes de la dépendance, mais il n'est pas crucial pour le processus d'influence. Ce qui est crucial c'est le style de comportement de chaque partenaire social. Pour-

quoi cette variable devrait-elle remplacer celle de dépendance ? Tout d'abord parce que, comme je l'ai déjà souligné, le style de comportement est [122] spécifiquement lié aux phénomènes d'influence, tandis que la dépendance est plus étroitement liée à la dimension de pouvoir des rapports sociaux. Ensuite, la dépendance à l'égard d'un individu ou d'un sous-groupe dans le processus d'innovation peut être une conséquence du processus d'influence plutôt que sa cause. Par exemple, le besoin de suivre les conseils des experts en ce qui concerne l'utilisation de la vidéo ou de l'ordinateur suit la décision d'utiliser la vidéo ou l'ordinateur. Enfin, toute minorité qui provoque une innovation authentique doit se lancer et continuer pendant un certain temps sans qu'il en résulte pour elle aucun avantage sur le plan du pouvoir, du statut, des ressources ou de la compétence.

La dépendance n'est donc pas une variable *indépendante* ou *générale* susceptible d'expliquer le type d'influence auquel je me réfère. Je crois que la seule variable dotée de pouvoir explicatif est le style de comportement, qui est entièrement indépendant de la majorité, de la minorité, de l'autorité, dans sa détermination de l'influence.

Le style de comportement est un concept nouveau et pourtant familier. Il renvoie à l'organisation des comportements et des opinions, au déroulement et à l'intensité de leur expression, bref, à la « rhétorique » du comportement et de l'opinion. Les comportements en soi, comme les sons d'une langue pris individuellement, n'ont pas de signification propre. C'est seulement combinés selon les intentions de l'individu ou du groupe émetteur, ou selon l'interprétation de ceux à qui ils sont adressés, qu'ils peuvent avoir une signification et susciter une réaction. La répétition d'un même geste ou d'un même mot peut, dans un cas, refléter l'entêtement et la rigidité ; dans un autre cas, elle peut exprimer la certitude. Corrélativement, l'entêtement et la certitude peuvent se manifester de bien des manières différentes : par la répétition, le rejet, l'intensité des gestes ou des mots.

Qu'implique cet état de choses ? Simplement que toute série de comportements a deux aspects : l'un, instrumental, définit son objet et fournit des informations relatives à cet objet ; l'autre, symbolique, donne des informations sur l'état de l'acteur, source des comportements, et le définit. Ainsi, lorsqu'au laboratoire un sujet naïf entend une personne répéter vingt fois que « la ligne A a la même longueur que la ligne B », ou que la diapositive qui lui apparaît bleue est verte, il en déduit deux ordres de choses différents : d'une part, qu'il se peut que la ligne A

soit de même longueur que la ligne B ou que la diapositive bleue soit verte ; d'autre part, que la personne qui émet ces affirmations a une certitude et cherche peut-être à l'influencer.

[123] En général, les styles de comportement ont donc à la fois un aspect symbolique et un aspect instrumental, qui se rapportent à l'acteur par leur forme et à l'objet de l'action par leur contenu. Ils suscitent également des déductions concernant ces deux aspects de leur signification. À la fois ils transmettent des significations et déterminent des réactions en fonction de ces significations. Cette insistance sur la signification du comportement semblera futile à beaucoup de lecteurs. Mais elle est en fait d'une très grande importance parce que, jusqu'ici, on a uniquement insisté sur son absence de signification.

Nous aborderons maintenant quelques points plus concrets du style de comportement. La personne ou le groupe qui adopte l'un de ces styles doit, s'ils veulent que le style soit socialement reconnu et identifié, remplir les trois conditions suivantes :

- a) Avoir conscience de la relation qui existe entre l'état intérieur et les signaux extérieurs qu'ils utilisent. La certitude se manifeste par un ton affirmatif, confiant ; par exemple, l'intention de ne pas faire de concessions s'exprime par la consistance du comportement adéquat.
- b) Utiliser des signaux de façon systématique et consistante afin d'éviter un malentendu de la part du récepteur.
- c) Conserver les mêmes relations entre les comportements et les significations tout au long d'une interaction, en d'autres termes, s'assurer que les mots ne changent pas de signification au cours de l'interaction.

Dans l'interaction sociale, ces manières conventionnelles d'organiser le comportement ont pour but de donner à l'autre groupe ou à l'autre personne des informations sur la position et la motivation de la personne ou du groupe à l'origine de l'interaction. Elles peuvent par exemple témoigner d'un degré d'ouverture, de certitude ou d'engagement. Elles peuvent aussi signaler un désir d'influencer. Ainsi, les styles de comportement sont des arrangements intentionnels de signaux ver-

baux et/ou non verbaux, qui expriment la signification de l'état présent et l'évolution future de ceux qui les affichent.

D'où provient l'efficacité des styles de comportement dans l'influence ? Je n'ai pas encore trouvé de réponse satisfaisante à cette question. On suppose qu'ils suscitent simplement des attitudes positives ou des attitudes négatives, mais ceci ne nous mène pas très loin. Il se peut qu'ils déterminent des champs psychologiques, ou qu'ils [124] attirent l'attention en donnant des poids différents à des éléments d'information, ou en mettant l'accent sur des événements et des objets particuliers de l'environnement.

La résistance non violente, par exemple, qui oppose la force calme de la détermination et démontre la futilité de la répression physique, peut, simultanément, susciter l'intérêt pour la cause qu'elle sert et obliger à un changement de méthode à l'égard de cette cause, puisque les méthodes conventionnelles s'avéreront inefficaces contre elle. De même, lorsqu'un enfant exprime l'envie qu'il a d'un jouet particulier par des pleurs et des cris, par le refus d'en accepter un autre en remplacement ou de se laisser consoler, ses parents se trouvent contraints de tenir compte de son point de vue et de son échelle de préférences. Mais on sait vraiment peu de choses concernant les mécanismes sous-jacents du style de comportement ; c'est une notion nouvelle dont l'importance pour notre compréhension des phénomènes en psychologie sociale commence seulement à être reconnue.

Il existe cinq styles de comportement que l'on peut décrire objectivement : a) **l'investissement** ; b) **l'autonomie** ; c) la **consistance** ; d) la **rigidité** ; e) **l'équité**. La consistance est le seul des cinq qui ait reçu une attention sérieuse et c'est probablement le plus fondamental.

a) L'investissement

Les recherches sur la dissonance cognitive (p. ex. Festinger, 1957 ; Brehm et Cohen, 1962 ; Zimbardo, 1960) et l'apprentissage social (p. ex. Bandura et Walters, 1963) ont mis en lumière le rôle joué par l'effort, ou investissement psychologique, qui est fourni pour justifier et changer le comportement. Si un individu ou un groupe se donne beaucoup de mal pour mener à bien quelque dessein parti-

culier, les autres en tireront deux conclusions : 1) qu'il accorde une grande confiance au choix qu'il a fait ; 2) qu'il possède une grande capacité d'autorenforcement.

Prenons un exemple imaginaire et considérons une situation dans laquelle on fait une collecte. On sait que la plupart des donateurs ont tendance à faire un don « moyen », établissant par là même une norme qui convient plus ou moins à tout le monde. Chaque donateur suppose vraisemblablement que les autres font un sacrifice comparable au sien, ou que leur don est, comme le sien, proportionnel à leurs moyens. S'il arrivait que, dans la liste des précédents donateurs que présentent habituellement ceux qui collectent les fonds, apparaisse l'information [125] qu'un individu pauvre a fait un sacrifice exceptionnel, on a tout lieu de s'attendre que cette information influencera la plupart des autres donateurs et les incitera à prendre ce sacrifice comme point de référence pour déterminer ce qu'ils devront donner.

Hain et al. (1956) ont étudié les conditions qui déterminent la signature des pétitions. Ils ont observé que le nombre des signatures déjà visibles n'est pas le facteur décisif. Ce qui importe le plus, c'est la conviction et l'urgence avec lesquelles est fait l'appel à signer. Ils écrivent : « Les résultats jettent le doute sur la validité de l'information absolue selon laquelle, plus le nombre de signatures est grand pour une pétition, plus le sentiment en faveur du changement proposé est répandu » (p. 389).

Dans l'ensemble, on pourrait dire qu'auront une influence dans les échanges sociaux les styles de comportement qui témoignent que le groupe ou l'individu impliqué est fortement engagé par un libre choix, et que le but poursuivi est tenu en haute estime, au point que (les sacrifices personnels sont volontiers consentis.

b) L'autonomie

L'autonomie est une valeur qui, lorsqu'elle se manifeste, suscite des réactions positives. Elle est considérée comme une attitude exemplaire qui encourage l'émulation. Comment la définir ? L'autonomie comporte plusieurs facettes. Tout d'abord, une indépendance de jugement et d'attitude qui reflète la détermination

d'agir selon ses propres principes. L'objectivité entre également en jeu, c'est-à-dire la capacité de prendre en compte tous les facteurs pertinents et d'en tirer les conclusions d'une manière rigoureuse sans se laisser détourner par des intérêts subjectifs. L'extrémisme peut aussi être un élément de l'autonomie dans la mesure où il implique une attitude consistante et intransigeante.

De Monchaux et Shimmin (1955) ont démontré l'effet de l'indépendance dans leur analyse d'une étude faite en Grande-Bretagne par Schachter. Dans cette étude, on avait demandé à plusieurs groupes de sélectionner un modèle pour un avion dont ils devaient ensuite simuler la production. Le compère de l'expérimentateur avait reçu pour instruction de choisir de manière consistante le modèle le plus rejeté par le groupe ; le groupe devait par ailleurs arriver à une décision unanime. Sur les trente-deux groupes, douze sont parvenus à un accord [126] qui ne tenait pas compte du choix du compère, six ont adopté son choix et quatorze n'ont pas réussi à se mettre d'accord. Les auteurs concluent :

« Notre hypothèse a été que, au fur et à mesure que la discussion avançait, le besoin de parvenir à une décision de groupe aurait raison des besoins individuels. Mais il est possible que le comportement du déviant, qui maintenait tranquillement et sans agressivité son propre choix, ait accru la fermeté des choix individuels (« S'il ne renonce pas à son choix, pourquoi renoncerais-je au mien ? »). Nous avons donc considéré qu'il était possible que la présence du déviant ait oeuvré comme une pression à l'individualité de choix plutôt qu'à l'unanimité de groupe » (p. 59).

Il apparaît, d'après cette étude, que le comportement perçu comme indépendant peut ou bien influencer la décision du groupe en sa faveur (six groupes ont opté pour le modèle choisi par le compère), ou bien encourager une attitude d'indépendance de la part des membres du groupe. L'un et l'autre cas sont le reflet de l'influence exercée par le compère. Un individu qui semble avoir des opinions et un jugement autonomes, et qui n'est ni dominateur ni particulièrement enclin au compromis sera perçu, caractérisé, et probablement traité, comme le défenseur d'un modèle ou d'un ensemble particuliers de valeurs. Il donnera par conséquent l'impression de maîtriser son comportement. D'une certaine manière, il est l'initiateur d'un ensemble d'actions. Le peu que nous savons de la communication indirecte et de la causalité sociale montre que cet individu (ou sous-groupe) non seulement se fera écouter, mais aura un pouvoir par rapport aux autres individus à qui

ce degré d'autonomie fait défaut. Le comportement autonome, pas plus que le comportement qui exprime l'investissement, n'est apparemment perçu comme ayant pour but d'influencer.

Dans un groupe, les individus se méfient toujours des intentions manipulatrices. On n'attribue pas et on ne peut pas attribuer de telles intentions à un individu dont on juge évidentes l'intégrité et l'absence d'arrière-pensée. C'est pourquoi un tel individu prend de l'ascendant sur les autres et ses opinions et son jugement ont plus de poids. S'il est présent lorsqu'il faut parvenir à un consensus, au cours d'une réunion, par exemple, ou d'un travail d'équipe, ou lorsqu'il faut exprimer une opinion sur un sujet de controverse, et qu'il se comporte de telle sorte qu'il donne l'impression de dominer de nombreux faits pertinents et bien examinés, il exercera probablement une grande influence sur le résultat collectif. Sa réflexion et son indépendance, telles qu'elles se [127] manifestent dans son comportement, inspireront le respect et trouveront un appui.

Ceci explique, entre parenthèses, pourquoi nous acceptons facilement, et peut-être trop facilement, les affirmations des scientifiques, des autorités religieuses et des groupes d'experts. Nous supposons, souvent à tort, que leurs opinions ont été soigneusement pesées, et qu'il n'y a pas d'intérêts personnels ou de motifs cachés dans les solutions qu'ils proposent.

Myers et Goldberg (1970) ont mené une étude qui tend à appuyer mon analyse. On a demandé à trois cent trente-sept étudiants de lire un court « article de revue » sur la pollution atmosphérique. À l'insu des sujets, cet article avait été rédigé par les expérimentateurs. L'idée exprimée dans l'article était que la pollution atmosphérique n'est pas dangereuse. On avait choisi ce problème parce que l'on supposait que les sujets partageraient la conviction répandue que la pollution atmosphérique constitue réellement un danger. La possibilité existait donc de pouvoir faire changer les sujets d'opinion dans le sens suggéré par le message persuasif.

Pour notre propos, nous ne rapporterons ici que les résultats de trois des conditions expérimentales. Dans une première condition, « groupe de haute moralité », on disait aux étudiants que la position exprimée dans l'article représentait la conclusion à laquelle était parvenu un groupe d'experts après trois heures de discussion. Dans une seconde condition, « individus de haute moralité », on infor-

mais les sujets que l'article s'appuyait sur un sondage effectué parmi un petit groupe de scientifiques importants. Dans une troisième condition, « individu de haute moralité », on disait aux sujets que l'article représentait la conclusion à laquelle était parvenu l'un des scientifiques les plus éminents des États-Unis.

Nous pouvons supposer qu'il n'y avait pas de différence de prestige entre les experts dans les trois conditions ; Cependant, c'est dans la condition « groupe de haute moralité » que l'on a observé la plus grande influence : les sujets croyaient que l'article représentait le résultat d'une délibération commune et ils pensaient probablement qu'on avait examiné la question avec un soin exceptionnel.

Mais la délibération ne suffit apparemment pas. Pour que l'autonomie soit perçue, il faut aussi avoir la conviction que la personne ou le groupe qui exprime les idées en question occupe une situation sociale particulière, est à l'origine des idées, et a librement choisi cette position. Une expérience de Nemeth et Wachtler (1973) est ici particulièrement pertinente.

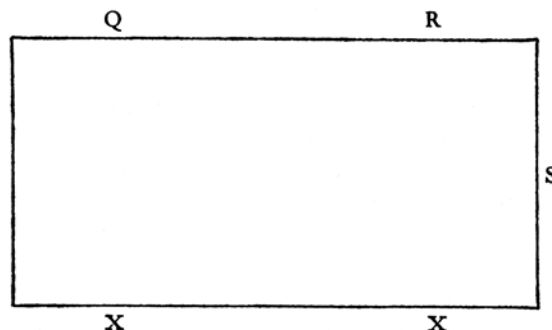
[128] Ils ont réunis des groupes de cinq personnes afin de constituer des jurys simulés, et ont donné une étude de cas à lire à chaque groupe. Dans un cas particulier, un individu avait réclamé des dommages et intérêts pour une blessure subie au cours de son travail. Tandis qu'il réparait une machine à laver, il était tombé de quelques marches et s'était déchiré un cartilage du genou. La compensation maximum qu'autorisait la loi était de 25 000 dollars. Lorsqu'on a interrogé les sujets, individuellement et en privé, la plupart d'entre eux pensaient qu'on devait lui verser une forte compensation : la somme moyenne suggérée était de 14 560 dollars.

Cependant, dans les conditions de l'expérience, les sujets étaient exposés aux arguments d'un compère qui suggérait, de façon consistante, la somme de 3 000 dollars. Les cinq personnes de chaque groupe jury (quatre sujets et un compère) discutaient du cas pendant quarante-cinq minutes durant lesquelles le compère présentait sept arguments qu'il avait mémorisés auparavant. Entre autres, il mettait en question la gravité de la blessure, il suggérait que le jury devait envisager une compensation équitable plutôt que d'accorder le maximum uniquement parce que la compagnie d'assurances pouvait payer, et il indiquait que 3 000 dollars représentaient une somme d'une réelle importance. On mit aussi en place une condition

témoin dans laquelle les cinq sujets délibéraient sur le cas sans qu'aucun compère soit présent.

On introduisit enfin une variation qui présente un intérêt particulier. (Des recherches sur les jurys sont venues appuyer la conviction que, dans notre culture, la position de la place occupée par une personne est un reflet de son statut et du pouvoir qu'elle a d'influencer. La position en bout de table, en particulier, est habituellement associée au pouvoir et au prestige. Il se peut bien que la personne qui prend cette place attire de ce fait l'attention sur elle-même, affirmant sa maîtrise et sa compétence et son intention de se comporter en leader. Si le fait d'occuper la place en bout de table incite les autres à attribuer à son occupant des caractéristiques de leader, il se peut qu'un individu soit mieux placé pour exercer l'influence s'il adopte ce style de comportement.) Dans leur expérience, Nemeth et Wachtler ont utilisé une table où la disposition des sièges était telle qu'elle apparaît dans la figure 2. La place du bout de la table est S et les sièges latéraux Q et R. Le compère, selon la condition expérimentale, occupait soit la place du bout de la table, soit l'une des places latérales. La variation cruciale était que, dans certaines conditions, le compère choisissait une place tandis que dans les autres on lui en attribuait une. Dans toutes les [129] conditions, et c'est là un point important, le compère présentait exactement les mêmes arguments (qui revenaient à défendre une position déviante) pendant les quarante-cinq minutes que durait la discussion du cas.

FIG. 2. - Disposition des sièges dans l'étude de jury simulé



La différence entre le fait de choisir une place et le fait qu'elle vous soit attribuée est que le premier est un signe d'autonomie, tandis que le second indique la

soumission à un système de règles et d'autorité. Nous pouvons donc nous attendre que, toutes choses étant égales, le compère exerce une grande influence lorsqu'il a choisi sa place. Les résultats de l'expérience confirment cette attente. Les analyses de l'efficacité du compère montrent que ce n'est que lorsqu'il a choisi la place en bout de table qu'il a exercé une influence. Lorsqu'on lui a attribué cette place, ou lorsqu'il a occupé une place latérale (par choix ou par attribution), il n'a exercé aucune influence ($t = 1,53$; $p < 0,07$).

Les auteurs observent que « le fait de prendre la place du bout de la table, étant un style de comportement, pouvait être interprété par les autres comme un signe de confiance en soi. Ceci rend alors l'individu efficace. Le fait d'occuper cette place s'il ne résultait pas d'un choix, n'apportait aucune information sur l'acteur concernant de tels traits de caractère » (p. 20). Cependant, cela va plus loin. En réagissant de façon ferme à l'hostilité ou au manque d'empressement des autres, l'individu à son tour confère crédibilité aux caractéristiques que les autres lui attribuent. Nemeth et Wachtler rapportent que : « Dans cette étude, la majorité opposait une véritable résistance aux conceptions du compère. Dans de nombreuses occasions, la majorité tourmenta ou ridiculisa le compère en raison de sa position très déviante. [130] Quelqu'un menaça même de briser la jambe du compère après la fin de l'expérience pour lui montrer la douleur et la souffrance qu'entraîne une telle blessure. On se rend donc compte que la majorité n'a pas donné facilement son adhésion, pourtant les sujets ont été influencés par ce même compère utilisant les mêmes arguments lorsque, par le fait de prendre la place du bout de la table, c'est-à-dire par son style de comportement, il a manifesté de la confiance en soi » (p. 21).

Voici une autre manière d'illustrer l'effet d'autonomie et d'objectivité. La société suppose toujours que les individus ont des intérêts et des motifs cachés. On attribue leurs jugements et leurs opinions à des raisons externes (appartenance à une classe, milieu familial, etc.) ou internes (jalousie, ambition, etc.). Par conséquent, on suppose aussi que le comportement n'est jamais vraiment libre, ni dans son contenu ni dans son but. Cependant, on peut prédire sans risque de se tromper que, lorsqu'une personne semble agir indépendamment des agents extérieurs ou des forces intérieures, sa réaction sera facilement acceptée par la majorité des individus.

De nombreuses études entreprises dans le champ de la communication sont fondées sur le paradigme de la dépendance. Elles ont réussi à prouver leur postulat, à savoir que le prestige ou la crédibilité de l'émetteur d'un message constitue le facteur essentiel de l'efficacité de la communication. Plus précisément, toutes choses égales d'ailleurs, plus la crédibilité est grande, plus le changement d'opinions du récepteur est important. On a toujours supposé, en outre, que le message n'avait aucun rapport avec les intérêts soit de l'émetteur soit du récepteur, que les gens ne considéraient pas la possibilité d'un tel rapport. Walster et al. (1966) ont entrepris de montrer qu'il y a perception des rapports entre les messages et les intérêts, et que cela se répercute sur la communication et sur la formation des attitudes et des jugements. Ils ont pris pour point de départ l'hypothèse selon laquelle une personne sera perçue comme plus sincère et plus digne de confiance si elle soutient un point de vue qui est contraire à son intérêt personnel évident. Dans leur recherche, les sujets étaient divisés en quatre groupes expérimentaux. Le premier groupe recevait une communication émanant d'un individu jouissant d'un grand prestige (procureur général), qui défendait une position favorable à ses propres intérêts ; le second groupe recevait une communication émanant d'un individu jouissant d'un faible prestige (criminel), qui défendait une position favorable à ses propres intérêts ; le troisième groupe recevait une information émanant d'un individu jouissant d'un grand prestige, qui défendait une position [131] défavorable à ses intérêts, et le quatrième groupe recevait une communication émanant d'un individu jouissant d'un faible prestige, qui défendait une position défavorable à ses intérêts.

Lorsque les deux individus soutenaient des points de vue opposés à leurs propres intérêts, Ils exerçaient une plus grande influence, indépendamment de leur statut. En fait, l'individu jouissant d'un faible prestige avait plus d'influence que l'individu jouissant d'un grand prestige lorsqu'il adoptait une position opposée à son intérêt personnel. Donc, la communication qui apparaît comme dégagée de tout parti pris est interprétée comme plus honnête et mieux informée. Elle exerce davantage d'influence. Powell et Miller (1967) se sont aussi nettement rendus compte qu'une source d'information apparaissait plus digne de confiance lorsqu'on estimait qu'elle ne tirait pas profit du comportement de la cible. On faisait entendre aux sujets des messages enregistrés qui recommandaient de donner gratuitement son sang à la Croix-Rouge. Un médecin connu et le président d'une section

de recrutement de donneurs de sang de la Croix-Rouge, c'est-à-dire des individus anonymes, étaient censés lire les messages visant à persuader les sujets. Le médecin, qui agissait en partie désintéressée, fut considéré comme plus digne de confiance, et exerça davantage d'influence que le président de la section de recrutement qui apparaissait évidemment plus intéressé et plus égoïste.

Les hommes politiques en ont conscience, et ils ne manquent jamais une occasion de proclamer qu'ils sont capables de s'élever au-dessus de leurs intérêts particuliers pour embrasser l'intérêt général. On s'aperçoit souvent que les conservateurs ont moins de difficulté à faire adopter des lois sociales « de gauche » ; ils rencontrent une moindre résistance et peuvent faire apparaître ces lois comme nécessaires. Aux Etats-Unis, il est courant pour le Parti républicain de mener à bien des objectifs politiques que le Parti démocrate a défendus. On a observé la même chose en France en ce qui concerne l'indépendance accordée aux colonies : la gauche a toujours plaidé en sa faveur, mais la droite l'a le plus souvent rendue effective.

L'extrémisme n'est pas un sujet d'étude populaire, et il n'a été abordé qu'en tant que comportement déviant. Les théoriciens ont eu tendance à considérer qu'il était moins bien accepté, et notamment moins efficace, que le comportement modéré. La théorie de l'équilibre suppose même qu'il existe un « parti pris anti-extrémisme ». [132] Taylor (1969) écrit : « Si la personne focale communique avec une autre personne à propos d'un problème ou d'un sujet, alors la personne focale ou bien son interlocuteur peut affirmer sa position de façon « modérée » ou l'affirmer de façon plus « extrême ». On admet que les gens en général préféreront une communication utilisant des termes modérés à une communication faite en termes vigoureux. C'est un parti pris contre « l'extrémisme ». Ceci implique qu'une communication modérée, venant de la personne focale ou de l'autre personne, a plus de chances d'entraîner un changement d'attitude ou de sentiment qu'une communication faite en termes vigoureux » (p. 122). En dépit de ce postulat, les quelques études disponibles offrent une image moins négative des chances qu'a un extrémiste d'exercer une influence étant donné son caractère déviant ou « déséquilibré ». Une expérience peu connue de Mulder (1960) permet de rétablir l'équilibre. Les petits commerçants d'une communauté urbaine furent réunis pour être informés de l'implantation future d'un supermarché dans le pays. Ils se trou-

vaient confrontés à la nécessité de défendre leurs droits et leurs biens contre la menace que représentait le supermarché pour leurs commerces. L'un des commerçants, en fait un compère de l'expérimentateur, adopta une position dure, refusant tous les compromis, et insistant sur la nécessité pour la communauté de s'organiser et de résister activement à la construction du supermarché. Il plaida en faveur de la création d'un syndicat local de défense mutuelle. Un second commerçant, également un compère, adopta une position modérée, défendant les mêmes idées mais avec moins d'insistance. Les participants devaient décider de créer ou non un syndicat et éventuellement élire les délégués qui les représenteraient et les défendraient. Les résultats de l'expérience montrent que les participants adoptèrent la ligne dure. Le plus souvent, ils choisirent comme représentant le compère radical, et le compère modéré fut très souvent rejeté. Étant donné les conditions de l'expérience, on peut être sûr que les participants étaient plus impliqués que si la tâche avait consisté à estimer le nombre de points contenus dans une figure. Les commerçants de l'expérience de Mulder étaient polarisés sur des alternatives nettes, cohérentes et radicales. La position ferme du compère extrémiste, loin de bloquer l'interaction, a permis aux participants d'établir une position de groupe solide.

Plus récemment, Eisinger et Mills (1968) ont essayé de montrer que, si un individu émettant un message est du « même camp » que ses auditeurs, il sera jugé plus sincère qu'un émetteur du « camp opposé », pour la raison apparemment évidente qu'il sera plus populaire. Les [133] auteurs ont également posé en postulat qu'un émetteur de message extrémiste sera moins populaire et jugé moins sincère qu'un émetteur modéré. Généralement, cependant, les résultats montrent que les individus extrémistes suscitent des réactions plus positives que les individus modérés. Les auteurs n'avaient pas prévu cette issue qu'ils commentent de la manière suivante : « Il se peut que la plus grande sympathie pour le porte-parole du même camp ait aussi été contrecarrée par la perception selon laquelle le porte-parole du camp opposé affrontait une plus grande désapprobation sociale » (p. 231). Autrement dit, la position de l'extrémiste se trouve renforcée par le courage dont il fait preuve en affrontant des risques, et, lorsqu'on le compare à un modéré du même parti, on lui donne la préférence parce qu'« on l'estime plus sincère, plus compétent, plus sympathique et plus digne de confiance » (p. 231).

Non seulement la vertu n'est pas récompensée, mais, qui plus est, le type et le style de réponse qui, depuis Allport, étaient censés susciter l'antipathie, éveillent

au contraire l'admiration, et sont considérés comme une marque de sérieux et de crédibilité. Aucune de ces expériences ne constitue une preuve catégorique ; pourtant, aussi peu concluantes qu'elles soient, elles laissent supposer qu'une nouvelle orientation s'impose. En outre, elles constituent un solide témoignage qui plaide pour que l'autonomie dans ses diverses manifestations soit traitée en tant que style distinctif de comportement.

c) La consistance

La consistance du comportement est perçue comme un indice de certitude, comme l'affirmation de la décision de s'en tenir inébranlablement à un point de vue donné, et comme le reflet de l'engagement dans un choix cohérent, inflexible. La force de cette source d'influence ne peut être attribuée ni à une différence d'aptitude, ni à une forme explicite de dépendance. Il est vrai que « la consistance du comportement » englobe de nombreuses formes de comportement, allant de la répétition opiniâtre d'une expression, en passant par le fait d'éviter les comportements contradictoires, jusqu'à l'élaboration d'un système de preuve logique. En ce qui nous concerne ici, ce n'est pas là un point important ; l'intuition et l'expérimentation détermineront le registre. Je me bornerai ici à analyser les implications de la consistance dans l'optique de l'influence sociale.

[134] Tout d'abord, réaffirmons l'hypothèse selon laquelle chaque individu ou chaque groupe essaie d'imposer une organisation à l'environnement matériel et social, de valider la connaissance qu'il en a, et d'affermir les règles qu'il a adoptées pour traiter avec lui. L'individu et le groupe agissent sur la réalité, font des prévisions à son sujet, et acquièrent sur elle un contrôle en séparant les comportements et les événements éphémères et variables de leurs fondements permanents et invariants ; ils introduisent une séquence temporelle et causale dans une situation où tout pourrait sembler accidentel et arbitraire. Lorsque deux personnes se rencontrent, la seule manière qu'elles aient de communiquer et d'adopter des comportements mutuellement satisfaisants est d'extraire quelques traits dominants de la masse des impressions rudimentaires : intentions, sentiments, aptitudes, et ainsi de suite. Les objets matériels donnent lieu à la même opération de comparaison, de classification, de sélection des stimuli transmis, ce qui conduit à une caracté-

sation des dimensions de l'objet, telles que la couleur, la vitesse, etc., et à une détermination de son application possible à quelque but. Que nous ayons affaire à des personnes ou à des objets, un processus d'inférence concernant leurs particularités s'engage.

Si nous poursuivons la réflexion dans ce sens, il devient clair que la consistance joue un rôle décisif dans le processus d'acquisition et d'organisation de l'information venant de l'environnement. Ce rôle correspond soit à une consistance interne, intra-individuelle (consistance dans le temps et les modalités, selon la terminologie de Helder), soit à une consistance inter-individuelle, sociale (consensus). Les deux reviennent en réalité au même, car la consistance dans le temps et les modalités n'est qu'une sorte de consensus que chacun établit intérieurement afin d'harmoniser différentes séries d'informations et d'actions, tandis que le consensus est une forme de consistance imposée ou recherchée par différents individus. Ces deux formes de consistance se traduisent par une réduction de la variabilité des réponses. Cette réduction est la manifestation habituelle et visible d'un modèle d'action à travers lequel se dégagent les caractères souhaités et sont validées les dimensions invariantes du monde social et matériel, c'est-à-dire les normes qui déterminent le comportement. Du moins, l'individu a l'impression que tel est l'effet de la réduction de la variabilité des réponses, et telle devient sa signification.

En résumé, nous voyons pourquoi la consistance du comportement a une telle influence. D'une part, elle exprime soit une très ferme conviction dans des circonstances où les opinions sont habituellement [135] moins assurées, soit une solution de rechange valable à des opinions dominantes. D'autre part, un individu qui affiche un comportement consistant non seulement semble très sûr de lui, mais il garantit aussi qu'un accord avec lui conduira à un consensus solide et durable. La consistance en appelle encore au désir général d'adopter des opinions ou des jugements relativement clairs et simples et de définir sans ambiguïté les réalités auxquelles un individu doit couramment faire face. Elle peut sembler requérir beaucoup trop d'attention, elle peut sembler entraîner un comportement extrême ou étrange, mais elle peut aussi exercer un attrait et constituer un point de ralliement pour des tendances de groupe latentes. Ces considérations éclairent le sens de la détermination de Caton l'Ancien qui finissait toujours ses discours, quel qu'en fût le sujet, par cette phrase célèbre : « Il faut détruire Carthage », jusqu'à ce

que le Sénat adopte ses vues et envoie une expédition contre la cité rivale de Rome.

Il existe maintenant des éléments pour appuyer les affirmations que j'ai exprimées concernant la consistance en tant que style de comportement. Deux expériences réalisées par Moscovici et Faucheux (1972) en témoignent.

Première expérience

Procédure expérimentale. - L'expérience est présentée aux sujets comme une recherche portant sur un problème de psychologie appliquée. On leur explique qu'avec les développements récents de la transmission de l'information, notamment dans la navigation aérienne et spatiale, des opérateurs ont à lire les informations projetées sur des écrans cathodiques. C'est pourquoi il importe de déterminer les préférences des gens pour les différents codes possibles, de façon à améliorer la lisibilité et la discrimination de l'information transmise. Un exemple concret est fourni : celui des opérateurs qui, dans les tours de contrôle des aéroports, doivent suivre et guider simultanément un grand nombre d'appareils qui se préparent soit à atterrir soit à décoller. Pour la sécurité des aéroports, il importe de simplifier au maximum le travail de ces opérateurs. Il convient donc que les informations qu'ils utilisent (altitude, position, vitesse, priorité, etc.) leur soient présentées de la façon la plus claire possible, au moyen des symboles et des signaux les mieux appropriés, de sorte qu'ils puissent prendre des décisions rapides et correctes.

[136] On explique ensuite aux sujets qu'ils participent à une expérience qui reproduit, de manière simplifiée, les conditions de la tour de contrôle, mais qui nécessite le même genre d'attention sélective et de prise de décision. Pour ce faire, on leur montre une série de dessins variant suivant quatre dimensions : la taille (ils sont grands ou petits) ; la couleur (ils sont rouges ou verts), la forme (ils sont arrondis ou anguleux), et le tracé (ils sont en ligne pointillée ou en ligne continue). On montre aux sujets un échantillon de chacun de ces dessins. On les informe alors qu'on leur présentera une longue série de dessins et que, pour chaque dessin, il y aura donc toujours quatre réponses correctes possibles. Toutefois on leur demande de ne donner qu'une seule réponse : celle qui, pour quelque raison que ce soit, leur paraîtra la plus appropriée à un moment donné pour un dessin particulier. Les réponses devaient être données soit oralement soit par écrit. L'or-

dre de réponse était systématiquement varié : le sujet qui avait donné sa réponse le premier à l'essai précédent était le dernier à parler à l'essai suivant et ainsi de suite.

La série de stimuli comporte soixante-quatre dessins qui se succèdent de telle sorte qu'une seule dimension demeure inchangée d'un dessin à l'autre, par exemple un dessin était grand-vert-arrondi-pointillé, le suivant était grand-rouge-anguleux-continu, puis le suivant était petit-rouge-arrondi-pointillé, etc. Les sujets, réunis en groupes de quatre ou cinq, occupent trois côtés d'une table rectangulaire, le quatrième côté étant occupé par l'expérimentateur qui présente les dessins l'un après l'autre pour examen. Un compère de l'expérimentateur choisit constamment la réponse couleur tout au long de l'expérience. Les groupes témoins ne comportent que des sujets naïfs et pas de compère.

Résultats. - Le tableau 5 montre que le nombre de réponses « couleur » augmente de manière significative dans les groupes expérimentaux comparés aux groupes témoins. On observe que cet accroissement du nombre de réponses « couleur » s'accompagne d'une diminution significative du nombre de réponses « forme ». Cependant on ne saurait attribuer cette variation à aucun facteur déterminé. La « forme » n'est pas la dimension la plus souvent choisie dans les groupes témoins et elle ne paraît pas être associée d'une manière particulière à la couleur.

Il existe un deuxième indice de l'influence du sujet minoritaire. Normalement, lorsqu'ils expriment un choix préférentiel, les sujets ne l'émettent pas de manière isolée mais plutôt par série de deux ou [137] plusieurs réponses successives. On observe que, dans les groupes expérimentaux, les jugements « couleur » sont émis plus fréquemment par série de deux ou plusieurs réponses successives ($X^2 = 17,84$, $p < 0,001$). Pour les autres dimensions, ou bien l'on ne trouve pas de différence significative (« taille »), ou bien le nombre de réponses isolées augmente (« forme » : $X^2 = 5,45$, $0,05 > p > 0,02$; « tracé » : $X^2 = 22,397$, $p > 0,001$). Ainsi le comportement consistant d'une minorité déterminée non seulement la fréquence des réponses de la majorité, mais également leur organisation.

TABLEAU 5
Première expérience : Moyenne de choix dans chaque dimension ;
comparaison entre les groupes expérimentaux et les groupes témoins

Dimension	Couleur	Tracé	Taille	Forme
Groupes expérimentaux (k = 8)	20,86	16,18	16,09	10,88
Groupes témoins (k = 6)	15,28	18,93	14,20	15,59
t de Student	2,46	1,67	0,75	2,74
Seuil de signification	p < 0,2	p > 0,10	p > 0,10	0,2 > p > 0,05

Deuxième expérience

Procédure expérimentale. - Une norme implicite est une norme qui régit notre comportement sans que nous ayons clairement conscience de sa généralité, ou du fait qu'elle détermine la plupart de nos décisions. De telles normes sont omniprésentes dans le domaine de la mode, de la nourriture, du goût, du langage, etc. Pour des raisons de commodité, nous avons choisi pour cette expérience du matériel linguistique. Les habitudes verbales peuvent être définies comme des régularités normatives dans une collectivité qui partage ces habitudes.

Nous avons choisi quatre-vingt-neuf associations de mots dans une liste établie par Nunnally et Hussek (1958) qui avaient mesuré la fréquence de certaines associations de mots dans une population d'étudiants américains. À chaque mot stimulus (p. ex. « orange ») correspondent [138] deux associations dont l'une est un qualificatif (p. ex. « ronde ») et l'autre est un supra-ordonné (p. ex. « fruit »). On donne au sujet un fascicule de cinq pages dans lequel sont imprimées les quatre-vingt-neuf associations. Tandis que l'expérimentateur lit le mot stimulus, le sujet choisit et énonce laquelle des deux associations se trouvant sur la même ligne que le mot stimulus lui semble le plus étroitement liée au stimulus ; le sujet enregistre aussi ses propres réponses. Comme dans la première expérience, l'ordre des réponses est systématiquement varié. Les sujets sont assis de la même façon que dans la première expérience. Les groupes expérimentaux sont composés de trois sujets naïfs et d'un compère. Les groupes témoins sont uniquement composés

de sujets naïfs. Dans les groupes expérimentaux, le compère choisit toujours l'association supra-ordonnée.

Nous avons arrangé les associations dans deux listes différentes selon une probabilité croissante ou décroissante de choix du mot supra-ordonné dans la population générale. Dans la première liste (liste A) la probabilité d'association au stimulus des réponses supra-ordonnées est plus grande au début : ainsi, l'association « choisie » par le compère pour ces stimuli se trouve correspondre à la norme. Au fur et à mesure que la probabilité de ses réponses diminue, son comportement apparaît comme « conservateur » et de nature à freiner l'adaptation au changement des habitudes verbales. Dans la seconde liste (liste B), où la probabilité des associations supra-ordonnées est moindre au commencement, les réponses du compère apparaissent comme « déviantes ».

Nous avons utilisé ces deux listes pour montrer que : a) la véritable source d'influence est la consistance du comportement de la minorité et non pas son degré de déviation ; b) le conformisme initial d'une minorité, contrairement à ce qui semble ressortir des travaux de Kelley et Shapiro (1954) et de Hollander (1960), peut renforcer son influence mais n'est pas la cause de son influence.

Résultats. - Quel que soit l'ordre d'utilisation des listes, l'accroissement du nombre de réponses « supra-ordonnées » est significatif dans les groupes expérimentaux comparés aux groupes témoins. L'influence du compère sur les réponses de la majorité est indéniable, qu'il se comporte en « conservateur » ou en « déviant » (cf. tableau 6). On pourrait se demander si l'effet du choix de l'individu minoritaire sur le choix des individus majoritaires s'exerce sur toute la liste ou seulement dans la partie de la liste où il est plus près de la norme. Si [139] l'influence s'exerçait sur toutes les réponses, il y aurait modification de la norme majoritaire par rapport à la norme américaine originale. En fait, on observe bien une telle modification : la proportion des associations supra-ordonnées choisies par les sujets des groupes expérimentaux est significativement plus élevée que la proportion des associations supra-ordonnées choisies par les sujets des groupes témoins dans la seconde moitié de la liste A :

$$(t = 3,41, v = 34 ; 0,01 > p > 0,001)$$

et dans la première moitié de la liste B

$$(t = 2,38, v = 34 ; 0,01 > p > 0,001).$$

TABLEAU 6
Moyenne des réponses « supra-ordonnées » :
comparaison des groupes expérimentaux et des groupes témoins

	Liste A	Liste B
Moyennes des groupes expérimentaux (k = 6)	74,01	63,67
Moyennes des groupes témoins (k = 6)	57,61	53,89
t de Student	2,24	1,91
Seuil de signification	p < 0,05	0,10 > p > 0,05

Y a-t-il une différence entre l'influence du compère « déviant » et l'influence du compère « conservateur » ? Nous observons que l'ordre de présentation des listes n'affecte pas la direction des associations. La proportion des réponses supra-ordonnées dans les groupes témoins est la même, qu'il s'agisse de la liste A ou de la liste B. Toute différence qui apparaît dans les groupes expérimentaux est nécessairement due à la position du compère. Pour la liste A où le compère fait des choix conservateurs, la fréquence de réponses supra-ordonnées est plus élevée

$$(t = 1,91, v = 10 ; 0,10 > p > 0,05)$$

que pour la liste B où le compère fait des choix déviants. Ainsi le conformisme initial d'une minorité accroît son influence, mais il n'est pas une condition nécessaire de l'influence.

[140] Les deux expériences décrites ont été les premières à étudier les effets de la consistance du comportement. D'autres expériences qui les ont répétées ont confirmé la tendance générale des premières découvertes.

d) La rigidité

Ces expériences sur le style de comportement ont soulevé de nouveaux problèmes. L'un de ces problèmes est embarrassant ; comment s'exprime la consistance, par la répétition ou par l'adoption d'un modèle de comportement ? Plus exactement, le problème qui se pose vient de ce que le comportement rigide peut être une cause de l'influence, mais il peut aussi être parfois un obstacle. Tout d'abord, l'antipathie naît des comportements qui manquent, à l'égard des réactions d'autrui, de finesse, de souplesse et de sensibilité. Ensuite, le comportement rigide est symptôme de conflit, de refus d'accepter un compromis ou de faire des concessions, et d'une volonté d'imposer son propre point de vue à tout prix. Une telle rigidité peut être parfois attribuée à l'incapacité d'un individu ou d'un groupe d'apprécier certains aspects de la réalité ou de se dégager des points de vue limités qu'il s'est imposés. Cependant, il ne faut pas oublier que le comportement rigide peut n'être que le résultat d'une situation dans laquelle la concession et le compromis sont en fait impossibles.

Il nous faut aussi nous préoccuper de la question de savoir dans quelle mesure le comportement consistant doit être interprété en tant que comportement rigide, et de la signification psychologique de ce comportement. Pour l'instant, cependant, je veux simplement montrer qu'une telle rigidité n'est pas uniquement fonction du comportement des minorités mais aussi fonction de la manière dont les autres, à leur tour, sont amenés à catégoriser le comportement rigide. C'est-à-dire que la rigidité ne se situe pas seulement au niveau du comportement de la personne ou du sous-groupe mais aussi de la perception de l'observateur.

Ricateau (1971) réunit un groupe de trois personnes pour discuter du cas d'un jeune criminel, Johnny Rocco, et leur demanda de décider quel type de châtiment ou de traitement lui était applicable. En général, la majorité était plutôt indulgente à son égard, mais la minorité, un compère de l'expérimentateur, émettait constamment des recommandations plus sévères. La majorité et la minorité devaient confronter leurs points de vue avant de prendre des décisions individuelles. Les décisions s'appuyaient sur une échelle en sept points d'indulgence [141] sévérité. Deux décisions individuelles étaient prises au cours de l'expérience. La première

avait lieu avant le début de toute discussion. La seconde avait lieu après trente minutes de discussion (qui étaient divisées en trois périodes de dix minutes chacune). Trois conditions expérimentales avaient été mises en place afin de déterminer les degrés de rigidité dans le « mode d'appréhension d'autrui ». Celui-ci était défini comme la manière dont les membres d'un groupe se jugent et se catégorisent. Comment pouvons-nous découvrir ou manipuler ces modes d'appréhension ? En obligeant les sujets à se juger eux-mêmes ou à juger les autres selon un plus ou moins grand nombre de catégories. Dans la vie réelle, par exemple, les individus dogmatiques ou racistes se jugent, et jugent particulièrement les autres, selon un nombre très limité de catégories - habituellement deux - tandis que les individus à l'esprit plus ouvert utilisent davantage de catégories.

Ricateau invita ses sujets à se juger et à juger les autres membres du groupe selon une échelle tirée du différenciateur sémantique d'Osgood. Les sujets devaient se catégoriser en termes de polarités, par exemple actif/passif, réaliste/romantique, et ainsi de suite. Ces polarités étaient les points extrêmes d'échelles en six points sur lesquelles les sujets indiquaient par une lettre de l'alphabet la position jugée comme la plus exactement descriptive de chaque membre du groupe. Dans la première condition expérimentale (I) on ne donnait aux sujets que deux échelles de polarité pour indiquer leurs jugements. Dans la seconde condition expérimentale (II) ils utilisaient cinq échelles, et dans la troisième condition (III) ils en utilisaient huit. Ils remplissaient ces échelles à intervalles réguliers (toutes les dix minutes) au cours de la discussion sur le jeune délinquant, Johnny Rocco.

Comme je l'ai indiqué, cette activité de jugement sur deux, cinq, huit échelles, visait à fournir aux sujets un code spécifique d'appréhension d'autrui, qui variait d'une condition expérimentale à l'autre par le nombre de dimensions proposées. Il s'agissait donc d'induire une certaine préparation à la catégorisation de telle sorte que l'image de la minorité (qui était élaborée au cours de la discussion) se dégage d'un nombre variable de dimensions. Le contenu des échelles de jugement avait été sélectionné de façon à n'avoir aucun rapport direct avec le contenu de la discussion proprement dit. En changeant l'étroitesse du code d'appréhension d'une condition expérimentale à l'autre, l'expérimentateur espérait induire un degré de différenciation plus ou moins important dans l'image réelle du comportement d'autrui, et modifier ainsi la saillance relative de certaines dimensions et donc

l'aptitude à [142] influencer de l'individu déviant. L'hypothèse était qu'il exercerait une plus grande influence quand il serait perçu à travers un plus grand nombre de dimensions.

Ricateau a confirmé que les sujets de la condition I se sont significativement moins déplacés vers la norme minoritaire que les sujets de la condition II ($X^2 = 4,99$, $0,02 < p < 0,05$) et de la condition III ($X^2 = 3,92$, $p < 0,05$).

De même les sujets de la condition II se sont moins déplacés vers la norme minoritaire que les sujets de la condition III ($X^2 = 2,72$, $p < 0,10$).

Les indices de déplacement, une fois rangés par ordre, ont montré que le degré d'influence exercé par la minorité était inversement proportionnel au nombre de catégories utilisées dans l'induction des « modes d'appréhension d'autrui » (cf. tableau 7). Partant de là, nous pouvons conclure qu'il y aura moins de chances qu'une majorité accepte les conceptions d'une minorité si leur interaction est perçue de « façon dogmatique », situation dans laquelle le comportement consistant de la minorité sera ressenti comme plus rigide. Au contraire, le même comportement exercera une influence indéniable sur une majorité moins dogmatique.

TABLEAU 7
Degré d'influence et ampleur des décisions catégorielles

Ordre établi en fonction du degré croissant d'uniformité	III < II < I
Ordre établi en fonction du degré croissant de soumission à l'influence exercée	I < II < III

Une étude de Nemeth et al. (1974) a démontré qu'un comportement moins « dogmatique », plus « souple », peut être plus efficace par « l'adoption d'un modèle » dans ses réponses que par la répétition de ses réponses. Les stimuli utilisés dans l'expérience étaient des diapositives bleues. Les groupes de six sujets se composaient de deux compères et de quatre sujets naïfs. Dans une partie de l'expérience, les compères prétendaient qu'ils voyaient les diapositives « vertes » dans 50% des essais et « vertes et bleues » dans les autres essais. Dans une première condition, ils donnaient ces réponses « vertes » et « vertes et bleues » au hasard ; dans une seconde condition, les compères donnaient les [143] réponses « vertes »

pour les douze diapositives dont l'éclat était le plus faible, et les réponses « vertes et bleues » pour les douze dont l'éclat était le plus vif (Condition de corrélation I). Dans une troisième condition, c'était l'inverse ; les compères disaient qu'ils voyaient les diapositives « vertes et bleues » lorsque leur éclat était le plus faible, et qu'ils les voyaient « vertes » quand leur éclat était le plus vif (Condition de corrélation II). Ainsi dans ces deux dernières conditions, les compères ont adopté un modèle de réponses selon l'éclat des stimuli. On mit également en place une condition témoin dans laquelle il n'y avait pas de compère.

La première variable dépendante faisant apparaître l'influence était le nombre moyen d'essais dans lesquels la réponse était « verte ».

TABLEAU 8
Nombre moyen d'essais dans lesquels les sujets ont répondu « vert »

Réponses répétitives « vertes »	Réponses répétitives « vertes » et bleues »	Réponses suivant un modèle ou en corrélation (I et II)	Répétitives aléatoires	Condition témoin
0,69	4,00	5,84	0,06	0,00

La seconde variable dépendante était la proportion de réponses totales « vertes ». Le tableau 8 montre la moyenne pour ces deux variables dans toutes les conditions. Si l'on compare la condition « aléatoire » et les conditions « de corrélation » (dans lesquelles 50% des réponses des compères étaient « vertes » et 50% étaient « vertes et bleues »), il est clair que la minorité exerce une influence quand l'ensemble de ses réponses suit un modèle, mais qu'elle n'exerce aucune influence quand ses réponses sont faites au hasard. Les différences sont toutes statistiquement significatives ($t = 1,94$, $p < 0,05$). De plus, si l'on compare les conditions dans lesquelles les compères se comportaient de façon consistante, par la répétition, il apparaît que les conditions dans lesquelles un modèle de réponse a été adopté, étaient équivalentes aux conditions de répétition « vert et bleu », mais significativement [144] plus efficaces que la condition de répétition « vert » ($t =$

1,883, $p < 0,05$). Il est évident, d'après les données, que les conditions d'adoption d'un modèle (en corrélation) faisaient apparaître une influence minoritaire significative par comparaison avec la condition témoin (dans laquelle il n'y avait pas de compère). La condition de répétition « vert et bleu » était partiellement efficace par comparaison avec la condition témoin ($t = 1,3$, $p < 0,10$). La condition de répétition « vert » au contraire, n'avait aucune efficacité. Les auteurs concluent : « Il est clair que la réponse dans laquelle une minorité adoptait un modèle était au moins aussi efficace pour modifier l'opinion de la majorité que la simple répétition d'une position » (p. 15).

Que nous apprend cette expérience ? Tout d'abord qu'un style de comportement, en l'occurrence la consistance, se définit par un certain degré de rigidité, et que, lorsque cette rigidité est visible, elle exerce une influence. En théorie, un style de comportement moins rigide devrait avoir un effet plus grand qu'un style plus rigide. Mais nous apprenons ensuite que la rigidité de la minorité est fonction de la signification sociale que lui attribue la majorité ; c'est l'une des déductions qui résulte du comportement de la minorité déviante. Si souplesse signifie compromis et soumission à la pression du groupe, alors les chances de modifier les opinions du groupe sont certainement réduites. C'est ce qu'ont récemment démontré Kiesler et Pallak (1975). Dans leur expérience, qui est en fait plus complexe et plus subtile que ce que je vais présenter ici, les auteurs invitent les sujets à participer à une étude de prise de décision de groupe, en les informant qu'une décision de groupe serait prise à propos d'un cas de relations humaines. Les sujets lisent le rapport et communiquent en privé leurs recommandations personnelles. Il s'agissait du cas d'un délinquant de quinze ans, Johnny Politano. On avait rédigé l'histoire du garçon de telle sorte que le lecteur éprouve relativement peu de sympathie à son égard. On le présentait comme perturbateur et agressif, comme un personnage égoïste qui s'en prenait aux autres malgré la sympathie et l'indulgence avec lesquelles ils le traitaient. Une fois que chaque sujet avait donné sa recommandation personnelle, on lui montrait une distribution des opinions avec une majorité de six et une minorité de deux. En voyant la distribution, chaque sujet pouvait se percevoir comme appartenant à la majorité. On a prétexté une erreur technique, qui entraînait un manque d'information complète, pour demander aux sujets de voter à nouveau, et chaque sujet a vu changer une partie de la distribution des opinions. Il y avait six conditions expérimentales :

[145]

- a) Les sujets de la situation témoin ont vu la même distribution qu'avant l'« erreur technique ».
- b) Les sujets de la condition « compromis minoritaire » ont vu que les deux membres minoritaires modifiaient de deux points leurs recommandations en direction de la position majoritaire.
- c) Les sujets de la « condition réactionnaire » ont observé qu'un membre de la majorité devenait plus négatif, se polarisant contre la position minoritaire.
- d) Les sujets de la « condition mixte » ont noté un mouvement de polarisation contre la minorité en même temps qu'un mouvement de compromis venant de la minorité déviante.
- e) Les sujets de la condition « compromis majoritaire » ont vu que l'un des membres de la majorité, qui soutenait auparavant la position majoritaire modale, avait modifié de deux points sa recommandation en direction de la minorité déviante.
- f) Les sujets de la « condition déserteur majoritaire » ont observé, en examinant la nouvelle distribution des opinions, que l'un des membres de la majorité avait déserté en adoptant totalement la position minoritaire.

Ainsi, dans deux conditions, la minorité semble se diriger vers la majorité, dans deux autres conditions, nous observons un mouvement de la majorité vers la minorité, et, dans les deux dernières conditions, il y a des signes de polarisation contre la minorité. En outre, afin de déterminer un changement encore plus grand, chaque sujet « recevait » une note de l'un des membres de la minorité, qui plaidait en faveur d'une attitude plus ouverte et plus positive à l'égard du jeune délinquant, et qui témoignait du sentiment qu'il s'améliorerait certainement durant sa période de mise en liberté surveillée. Après avoir lu la note, les sujets remplissaient trois sortes d'échelles d'attitude : a) l'une relative à ce qu'ils pensaient que le groupe devait faire ; ce jugement devait, supposaient-ils, être communiqué aux autres

membres du groupe et utilisé comme point de départ pour la discussion de groupe ; b) une autre relative à ce qu'ils pensaient qu'il fallait certainement éviter ; c) la dernière relative à ce que serait, à leur avis, la recommandation finale du groupe. On procéda également à d'autres mesures mais elles ne nous intéressent pas directement ici.

[146] Les résultats montrent que les membres de la majorité ont modifié leurs opinions lorsque la minorité a été capable d'entraîner un membre de la majorité à accepter un compromis (« compromis majoritaire ») ou à déserteur (« déserteur majoritaire »). Dans les deux cas, l'impact de la minorité déviante est significativement différent par comparaison avec la condition témoin ($t = 2,24$ et $5,63$ respectivement, $p < 0,001$). De plus, la désertion d'un des membres de la majorité a plus ébranlé l'opinion de la majorité que la condition de compromis ($t = 3,39$, $p < 0,0002$). Comme nous nous y attendions, le compromis minoritaire n'a produit aucun changement dans l'attitude de la majorité. De même la « réaction » de la majorité (« condition réactionnaire ») n'a pas eu de grand impact. Autrement dit, une minorité consistante (inflexible) peut influencer un groupe, tandis qu'une minorité inconsistante (accommodante) n'a pas ce pouvoir. En fait, les trois mesures d'attitudes nous montrent l'impact différentiel. L'influence la plus forte, c'est-à-dire le mouvement le plus important en direction de la position minoritaire, a été observée dans la prévision des sujets concernant la décision finale du groupe, et l'influence la plus faible dans les opinions personnelles des sujets. Le changement propre du sujet en direction de l'opinion exprimée par la minorité déviante se situait entre les deux.

Tandis que cette expérience démontre l'impact du style de comportement de la minorité, elle fait aussi ressortir que, bien qu'il soit une condition nécessaire, il n'est pas toujours une condition suffisante. Dans la condition témoin, la minorité était consistante, mais elle n'a pas provoqué un plus grand changement que la minorité inconsistante, accommodante. Ce n'est que lorsque la minorité a été capable de faire naître un mouvement d'opinion de la part d'un membre de la majorité que l'effet différentiel lié au style de comportement est réellement devenu apparent dans sa totalité. Ce n'est pas du tout surprenant. Les conversions ont toujours été utilisées par les minorités scientifiques, religieuses ou politiques, pour faire ressortir la justesse de leur point de vue, à titre d'exemple que les autres devraient suivre, et comme un moyen de légitimer leur position. L'innovation exige toujours

ce qu'on a appelé un « effet de démonstration », le début de l'empiétement de la minorité et la dislocation de la majorité par le mouvement de l'un de ses membres vers une nouvelle position. Fait plus surprenant, la modération et le compromis de la minorité ne sont presque jamais récompensés, et son attitude « raisonnable » ne la rend pas plus influente. Mais pourquoi la majorité change-t-elle quand [147] le mouvement de la minorité prouve la Justesse de ses propres positions ? Ceci est surprenant pour une certaine conception du sens commun et pour toute théorie qui veut en inclure les principes. Cela l'est moins pour une certaine pratique sociale et politique et dans la perspective que j'essaie de présenter ici.

Mais, pour le moment, la leçon essentielle de cette expérience est que, tandis qu'il y a une limite à la rigidité, il y a aussi une limite à la souplesse, à savoir qu'elle peut apparaître comme une concession ou une soumission à la majorité. Il est certain cependant que cette affirmation est ambiguë. En fait, nous devrions dire que si un individu ou un groupe souhaite établir une distance entre lui-même et un autre individu ou un autre groupe, ou souhaite lui faire prendre une position extrême opposée à la sienne, il doit alors adopter un style rigide de comportement. Corrélativement, si un individu ou un groupe souhaite déterminer une convergence avec un autre individu ou un autre groupe, alors l'affirmation théorique est valable : Un style de comportement moins rigide exercera plus d'influence à condition qu'une certaine distance demeure entre les deux parties du groupe - majorité et minorité - et que la souplesse ne semble pas être la conséquence d'une soumission à une pression extérieure. C'est évidemment difficile à réaliser bien que souhaitable à maints égards.

Il est certain qu'un style rigide de comportement peut avoir plusieurs effets négatifs sur l'influence directe :

1) *Premièrement*, il peut provoquer une attitude de rejet, car il est ressenti, le cas échéant, comme une sorte de violence ou de contrainte inacceptable, notamment si l'autre personne ne dispose que d'un nombre limité de réactions possibles. Une expérience de Paicheler et Bouchet (1973) illustre fort bien cela.

L'expérience a eu lieu pendant l'année universitaire qui a suivi la révolte des étudiants de Mai 1968 en France. Les sujets étaient tous des étudiants invités à discuter de questions qui couvraient divers aspects des problèmes soulevés par le

mouvement étudiant. Comme dans toutes les expériences de ce genre, ils ont d'abord exprimé leurs opinions individuellement. Ensuite, réunis par groupes de quatre, ils devaient discuter de chaque question et parvenir à un consensus. Enfin, ils exprimaient à nouveau individuellement leurs opinions sur les mêmes questions. Il y a eu trois sortes de mesures : pré-consensus, [148] consensus, post-consensus. Certains groupes comptaient parmi leurs membres un ou deux extrémistes et d'autres n'en avaient pas.

TABLEAU 9
Comparaison des moyennes obtenues dans les groupes
les plus extrêmes et dans les groupes les moins extrêmes

Groupes	Phases		
	Pré-consensus	Consensus	Post-consensus
Les plus extrêmes	1,37	2,22	1,73
Les moins extrêmes	0,75	1,17	1,07

Si l'on compare ces deux types de groupes, les résultats montrent que le consensus des groupes modérés est plus extrême que les jugements individuels de leurs membres, et, qu'une fois le consensus atteint, les individus adoptent la norme du groupe sans aucune tendance à revenir à leur jugement individuel antérieur. Corrélativement, dans les groupes comprenant un ou plusieurs extrémistes, alors qu'un fort extrémisme se manifeste dans le consensus, il y a une nette régression vers les jugements individuels antérieurs dans la phase post-consensus.

Il semble évident que, dans ce second cas, la force de la norme du consensus a rendu impossible l'apparition d'une opposition ferme au cours de la discussion de groupe. La minorité a réussi à forcer les autres membres du groupe à donner à contrecœur leur consentement à la norme. L'une des conséquences a été, comme le montrent les données, que les extrémistes étaient encore plus extrêmes après l'interaction de groupe. Parallèlement, les modérés sont devenus plus conservateurs (23%) qu'ils ne l'étaient avant la discussion. On peut donc supposer que certains sujets ont réagi à la pression assez injustifiée qu'ils ont senti s'exercer sur eux.

2) *Le second effet* négatif qu'un style rigide de comportement peut avoir sur son influence est donc un effet déplacé qui intervient là où on l'attend le moins. Ceci vient de ce que, même lorsqu'une personne souhaite tomber d'accord avec un autre individu ou un autre sous-groupe sur un sujet, la rigidité du comportement de cet individu ou de ce sous-groupe peut avoir un effet suffisant de répulsion pour [149] empêcher cette personne de réaliser son souhait. Une expérience de Mugny (1974 a) montre que tel est bien le cas. Au cours d'une étude préliminaire, Mugny s'est rendu compte que les élèves d'un lycée, non seulement tenaient l'industrie pour largement responsable de la pollution de l'environnement, mais qu'aussi ils étaient indécis quant à la façon d'attribuer cette responsabilité. À partir de cette étude, Mugny a construit un questionnaire pour mesurer l'attitude des sujets concernant leur attribution de la responsabilité de la pollution. Le questionnaire de type Likert se composait de vingt phrases, dont huit accusaient ou défendaient l'industrie ; huit autres accusaient ou défendaient les individus et l'idée que « chaque détritrus compte », et quatre phrases accusaient ou défendaient à la fois les individus et l'industrie. On a réalisé l'expérience dans les salles de classe des élèves. Les sujets ont d'abord répondu au questionnaire en indiquant leur position sur chaque question. On leur a ensuite demandé de lire un tract qui traitait de plusieurs remèdes possibles au problème de la pollution. Il y avait deux sortes de tracts : le premier (F) prenait position par rapport à la pollution et proposait des solutions « raisonnables » (restrictions à la production industrielle, amendes, etc.), tandis que le second (R) présentait les auteurs comme intransigeants et préconisait des mesures très sévères (fermeture des usines qui polluent l'environnement, interdiction des pique-niques dans les sites naturels, etc.). On a demandé aux sujets de répondre au questionnaire une seconde fois après avoir lu l'un des tracts. Dans l'analyse des résultats, Mugny a fait la distinction entre les changements intervenus dans les questions qui étaient liées à la source d'influence, c'est-à-dire dont le contenu était traité dans les tracts (D) et les changements intervenus dans les questions dont le contenu n'était pas traité dans les tracts (ND). Une analyse de [150] variance montre qu'il y a plus de changement pour les questions indirectes (ND) que pour les questions directes (D). Mais, en fait, comme le montre le tableau 10, lorsqu'on a donné aux sujets un texte cohérent sans être rigide, l'influence est également répartie parmi les deux types de questions, tandis que l'influence est pratiquement nulle pour les questions directes, et au contraire très forte pour

les questions indirectes, quand on a donné aux sujets un texte qui présentait ses auteurs comme rigides ($F = 5,761, p < 0,025$).

TABLEAU 10
Changement dans les questions directes et indirectes
et dans le style de comportement

Style de comportement	Questions	
	Directes	Indirectes
Consistant mais non rigide	+ 3,52	+ 3,40
Consistant et rigide	- 0,84	+ 6,04

Ceci montre que, même lorsqu'un style de comportement rigide produit un changement, son influence demeure indirecte. Mais cette rigidité est-elle toujours ressentie comme un blocage ? Nous pourrions supposer que c'est le cas uniquement quand il y a un désaccord perçu ou réel entre l'émetteur et le récepteur d'influence. Dès lors, l'impression qu'il y a un accord sur les attitudes fondamentales tendrait à diminuer le sentiment de blocage et le rejet des tentatives d'influence. Dans une autre expérience, Mugny (1974 b) a utilisé le même questionnaire et les mêmes tracts que dans l'expérience précédente, uniquement en modifiant la procédure de l'expérience. On a d'abord demandé aux sujets de compléter le questionnaire. Puis l'expérimentateur a dit qu'il reviendrait dans une semaine, et qu'entre-temps il montrerait les réponses des sujets à des gens compétents qui appartenaient à un groupe (fictif) de spécialistes de l'environnement à qui l'on demanderait de répondre à chaque sujet individuellement. On avait présenté l'expérimentateur lui-même comme faisant partie d'un groupe d'études sur les enquêtes d'opinions et donc complètement indépendant de l'organisation intéressée par les problèmes de pollution. Dans la seconde phase de l'expérience, on a donné aux sujets deux feuilles de papier. La première feuille apprenait au sujet si ses réponses étaient en accord ou en désaccord avec les opinions de l'équipe fictive de recherche de spécialistes de l'environnement. La seconde feuille contenait un texte sur la pollution, soit le tract (F), soit le tract (R) de l'expérience décrite ci-dessus. Aussitôt après qu'ils avaient lu ces documents, on demandait aux sujets de répondre de

nouveau au questionnaire. Dans l'analyse des résultats, Mugny, comme dans l'expérience précédente, a établi la distinction entre les questions directes (D) et les questions indirectes (ND). Voici les changements observés : dans l'ensemble, les sujets qui ont reçu les messages du tract « rigide » ont été moins influencés ($F = 6,745$, $p < 0,025$) que les sujets qui ont reçu les messages de l'autre tract. L'accord ou le désaccord perçu d'opinion a eu ici un effet très net. Si les sujets croyaient qu'il y avait accord entre [151] eux et la source d'influence, le premier type de message (R) entraînait un changement uniquement pour les questions indirectes (ND) sans produire un quelconque changement pour les questions directes (D), tandis que le second type de message (F) avait la même influence pour les questions directes (D) et pour les questions indirectes (ND). Autrement dit, quand le sujet sent une contrainte, la résistance à la source d'influence s'accompagne d'un très fort déplacement du centre de gravité des concessions qu'il est décidé à faire. Par ailleurs, quand le sujet est en désaccord avec la source, le message flexible (F) modifie particulièrement, et même plus fortement, les opinions indirectes (ND) qui ne sont pas liées au contenu du message, tandis que le message rigide (R) influe aussi sur ces opinions (ND) mais à un degré bien moindre. La présence ou l'absence d'accord a donc des conséquences plus marquées quand la source apparaît rigide que quand elle apparaît flexible (cf. tableau 11).

TABLEAU 11
Changement d'attitude selon la perception de la relation
avec la source d'influence

Relation perçue entre l'émetteur et le récepteur	Style de comportement			
	Flexible (F)		Rigide (R)	
	Questions directes	Questions indirectes	Questions directes	Questions indirectes
Accord	4,07	4,57	0,89	9,14
Désaccord	3,85	10,39	1,60	4,142

Les raisons de ces phénomènes ne sont pas encore claires, et on ne devrait pas se lancer dans des réflexions avant d'en savoir davantage sur les mécanismes qui sous-tendent l'interaction dans ces conditions. Il suffit de souligner le fait que l'impact et le type d'impact des styles de comportement dépendent pour une large part du contexte social dans lequel ils interviennent.

Il faut bien admettre que cette conclusion ne nous mène pas très loin. Cependant, si nous tenons sérieusement compte de cette dépendance par rapport au contexte social, nous comprenons mieux les [152] opérations subtiles de la « grammaire des comportements » et le rôle qu'elles jouent dans les processus d'influence. En traçant un réseau de règles et de significations, cette grammaire transforme chaque information, chaque attitude et chaque signe, en une action dirigée vers (ou contre) quelqu'un ou quelque chose. Compte tenu de ce fait, nous pouvons affirmer que la consistance n'est pas la caractéristique ou la solution miracle de l'interaction ; sa fonction première est d'attirer l'attention sur l'existence d'un point de vue cohérent, sur quelque chose de puissant, et évidemment sur une norme. En un mot, elle indique avec force la qualité nomique d'un individu ou d'un groupe. En outre, nous savons que la consistance peut se manifester de mille manières différentes, les unes productives pour l'individu ou le groupe, et les autres au contraire qui lui sont défavorables. Cette observation n'est pas très surprenante, mais il valait la peine de l'appuyer sur l'expérience. Il était temps d'apporter quelque restriction à la notion quelque peu outrée selon laquelle le style de comportement est toujours efficace, quelles que soient les circonstances.

e) L'équité

Quelle est la conséquence d'un comportement rigide, monolithique, répétitif, quand deux personnes, deux groupes, une majorité et une minorité, se trouvent face à face ? Comme nous l'avons déjà vu, on aboutit à l'échec de la communication, au refus de prendre en considération les intérêts, les opinions et le point de vue de l'autre personne ou de l'autre groupe. C'est là un problème sérieux parce que, comme nous l'avons déjà laissé entendre, chaque acteur social, même s'il s'attend à changer dans une certaine mesure, espère aussi être capable de déterminer un changement chez les autres. Les gens peuvent être tout à fait disposés à

reconnaître qu'ils ont parfois tort mais non pas qu'ils ont toujours tort. On peut souhaiter que les autres aient raison, mais il est pénible de devoir croire que la raison est toujours de leur côté. C'est ainsi que, sous un certain angle, le comportement autonome, consistant, d'une minorité, semblera à la majorité ferme et résolu, mais, sous un autre angle, ce même comportement peut paraître obstiné et sans rapport avec la réalité.

Mais quel style de comportement échappe à ce soupçon de rigidité ? Il en est un et je l'ai défini comme un état d'« équité » pour deux raisons. La première est que ce style présente une certaine solidité, un certain caractère saillant qui permet de voir aisément la position de [153] l'acteur individuel ou collectif dans le champ de l'action sociale. De ce point de vue, ce style est proche de la consistance et perçu comme tel. La seconde raison, c'est qu'il exprime un souci de tenir compte de la position des autres. Il donne l'impression, dans l'interaction avec les autres, d'un désir de réciprocité et d'interdépendance, d'une volonté d'engager un dialogue authentique. L'individu ou le groupe se présente avec un esprit ouvert ; il peut, dans une certaine mesure, subir une influence et il peut aussi influencer les autres. L'absence d'accord avec eux n'engendre, chez cet individu ou ce groupe, ni animosité ni sens de l'échec, et n'exclut pas d'autres contacts. Il ne tente pas de contraindre, encore qu'il exprime clairement ses préférences, ses convictions et ses opinions. Il n'est ni indifférent ni nécessairement à la recherche d'un compromis ou dispose à y parvenir ; il est prêt à envisager toutes les possibilités. Autrement dit, tout le monde a une chance d'être compris et le jeu reste ouvert jusqu'à un certain point. Dans ces conditions, les gens sont davantage préparés à se soumettre à une influence, à changer, parce qu'ils sentent qu'ils ne sont pas seuls à le faire.

L'exemple le plus frappant de ce style, dans l'histoire moderne, est celui du pape Jean XXIII. Il succéda à Pie XII qui, dans le langage que nous employons, n'était pas ouvert au dialogue avec les autres groupes de chrétiens, ni avec les représentants d'autres mouvements sociaux et politiques. Beaucoup de gens jugeaient rigide son attitude envers le monde, et considéraient que ses positions étaient déterminées par une stricte adhésion aux dogmes traditionnels. Jean XXIII n'était pas moins fidèle aux enseignements de l'Église catholique, pas moins soucieux de ses intérêts, ou de l'autorité du pape, que son prédécesseur. Mais, en outre - et c'est là que réside son importance historique -, il se déclara prêt à rouvrir la

discussion, entre les catholiques, sur des questions qui en étaient exclues depuis des siècles, prêt à écouter, prêt à engager un dialogue avec les autres religions chrétiennes, à faire participer directement les évêques au gouvernement de l'Église, à réexaminer les relations de l'Église avec les pays socialistes, et à tenir compte de l'évolution des moeurs et des mentalités dans le monde occidental et ailleurs. En d'autres termes, sans nécessairement abandonner les pouvoirs et les traditions séculaires, à se montrait disposé à changer si c'était nécessaire, prêt à se laisser convaincre de la nécessité de modifier les institutions et les opinions séculaires, tandis, qu'en même temps, il attendait et demandait, de la part des autres, des changements correspondants. Finalement, son but était de faire sortir [154] l'Église de sa position plutôt isolée et d'étendre son influence par des moyens mieux adaptés aux conditions de l'époque.

L'« équité » signifie exactement l'expression simultanée d'un point de vue particulier et le souci de réciprocité de la relation dans laquelle s'expriment les opinions. Les preuves expérimentales concernant ce style de comportement sont rares, mais elles existent. Mugny, Humbert et Zubeil (1973) et Mugny (1973) ont étudié ce style de manière relativement détaillée dans une série d'expériences sur l'interaction entre une minorité et une majorité. Le problème par lequel ils ont commencé nous est déjà quelque peu familier. En adoptant constamment une attitude de rejet à l'égard des normes de la majorité, une minorité se place dans une situation de conflit par rapport à la majorité. Dès le départ, la majorité n'a donc pas tendance à se diriger vers les normes de la minorité, même si celles-ci vont dans le sens de ses propres intérêts. Rejeter toute approche, toute possibilité de changement, indique l'intention de maintenir le conflit à son paroxysme, de bloquer toute tentative de communication ou de négociation avec le reste de la communauté. Ceci tend à diminuer les chances de réussite de la minorité puisqu'elle sera perçue comme dogmatique et hostile.

Les auteurs ont supposé qu'une forme de comportement aussi extrême, accompagnée de points de vue rigides et d'exigences excessives, est un style de comportement moins efficace que le style équitable qui donne à la majorité une certaine latitude pour influencer la minorité. Le style équitable, tout en maintenant la consistance du comportement, permet des concessions dans un esprit de tolérance qui, à son tour, si la majorité y répond, rendra le comportement consistant des déviants plus acceptable. Tout en étant souple, afin d'influencer, une minorité

doit néanmoins rester nomique, éviter la désunion qui pourrait conduire à l'anomie. Tout au moins ceci est vrai si la conception génétique est correcte.

Les faits que nous devons examiner nous ont été fournis par la procédure expérimentale suivante. Il y avait trois phases :

Phase prétest. - Tout d'abord se faisait la présentation des sujets, réunis par groupes de trois (deux sujets naïfs et un compère). Ils fournissaient ensuite individuellement les données prétest suivantes :

- Puisque le sujet de la discussion devait être le service militaire en Suisse, on demandait aux sujets d'exprimer une opinion sur cette question en choisissant une position sur une échelle en huit points.

[155]

- Afin de mesurer les opinions sous-jacentes, on demandait aux sujets de remplir un questionnaire dans lequel ils devaient mettre oui ou non en regard de quarante adjectifs selon qu'ils les jugeaient décrire correctement ou non l'armée suisse.

Sur la page où se trouvait l'échelle en huit points (et ceci est important), on informait les sujets qu'ils auraient plus tard à exprimer leur opinion oralement. La seconde page du questionnaire ne comportait pas cette mention. On disposait donc de deux mesures : une mesure des attitudes manifestes et une mesure des opinions latentes.

Phase d'interaction. - Pour commencer, les sujets exprimaient leur opinion. Afin d'accentuer le caractère « public » de cette expression de leur opinion, on avait placé, bien en évidence dans la pièce, un tableau d'affichage sur lequel on inscrivait la réponse de chaque sujet à chacune des questions du questionnaire par A, B et C (C représentait toujours le compère), On abordait alors la discussion. Les sujets recevaient un fascicule qui contenait six questions du type : « Face au rapport des forces militaires et politiques actuellement (au plan international),

pensez-vous qu'il faille modifier le budget de la Défense nationale suisse ? Votre opinion est qu'il faudrait : supprimer le budget de l'armée, diminuer de beaucoup le budget de l'armée, doubler le budget de l'armée... » Pour chacune des questions, les sujets choisissaient l'une des huit réponses possibles qu'ils exprimaient oralement. Ensuite, commençait la discussion au cours de laquelle ils devaient défendre leurs positions. Les compères défendaient leurs positions selon des arguments préparés à l'avance et basés sur les décisions des tribunaux militaires jugeant les cas des objecteurs de conscience. Les questions qui auraient pu être embarrassantes pour les sujets avaient été prévues à partir des arguments présentés par les objecteurs de conscience devant ces mêmes tribunaux.

Les compères défendaient leurs positions de deux manières. Dans la première condition expérimentale (R), ils étaient rigides et conservaient la même position extrême tout au long de l'expérience. Dans la seconde condition (E), ils adoptaient des positions extrêmes pour les trois premières questions, mais prenaient des positions moins extrêmes pour les trois dernières questions. La position déviante consistait à être favorable à l'Armée suisse puisque l'ensemble des étudiants suisses y est généralement opposé.

[156]

Phase post-test. - Après la discussion, les sujets devaient de nouveau remplir le questionnaire. Ensuite, on interviewait les sujets naïfs individuellement sur leur perception des autres sujets, leur certitude d'opinion, etc.

Voici quels furent les résultats de cette expérience. Au niveau de l'attitude manifeste il n'y avait pas de différence entre les deux conditions expérimentales. Que le compère soit « rigide » ou « équitable » n'entraînait aucune différence. Cependant, nous obtenons une autre image quand nous considérons les opinions latentes. Comme on s'y attendait, le compère « équitable » modifie plus d'opinions en sa faveur et engendre moins de réactions négatives que le compère « rigide » (cf. tableau 12).

TABLEAU 12
Changement dans l'opinion sous-jacente après interaction
avec une minorité « rigide » ou avec une minorité « équitable » (1)

	Changement favorable à la minorité	Changement défavorable à la minorité	Aucun changement
	%	%	%
Condition R	11	28	61
Condition E	39	28	33

(1) Le test de Mann-Whitney a donné un résultat significatif à 0,04.

Le résultat le plus intéressant concerne la relation entre les deux types de réponses selon la condition expérimentale ; il pose clairement le problème de leur signification psychologique. On a trouvé les relations suivantes : dans la condition (R), il y avait une forte corrélation négative entre le changement au niveau des attitudes manifestes et le changement au niveau des attitudes latentes. Les sujets dont les attitudes latentes divergeaient le plus de la minorité avaient des attitudes manifestes qui étaient très proches de celles de la minorité. Dans la condition (E), la corrélation était positive. Dans ce cas, les changements manifestes allaient dans le même sens que les changements latents d'opinion et étaient d'importance égale.

Au départ, une minorité qui refuse de reconnaître la position de [157] la majorité exerce une sorte de pression à la suivre sur les individus, ne serait-ce que parce qu'il ne semble pas y avoir de solution de rechange ; mais plus un individu se laisse entraîner, plus il devient hostile, et plus sa conscience s'y oppose. Au contraire, une minorité « équitable » peut inciter les individus à la suivre sans provoquer cette réaction à retardement d'hostilité et de répugnance. Il semble donc que l'équité présente quelque avantage.

Cependant, les choses ne sont pas aussi simples que nous le souhaiterions. Se demandant dans quelle mesure n'importe quel style de comportement pouvait provoquer un effet identique, Mugny (1973) simplifia sa procédure expérimentale. Dans une première phase, les sujets remplissaient une série de questionnaires portant sur leur attitude à l'égard de l'Armée suisse et leur attitude envers les au-

tres sujets. Dans une seconde phase, les sujets écoutaient un discours sur l'Armée suisse, qui représentait la position d'un groupe extrémiste d'antimilitaristes de gauche. Dans cette population, les sujets étaient plutôt favorables à l'Armée. Le discours, lu par un compère, contenait une attaque à trois niveaux :

- a) L'argument économique : l'Armée est le soutien économique de la classe au pouvoir.
- b) L'argument idéologique : l'Armée est une « matraque » idéologique qui organise et renforce la hiérarchie de l'emploi dans la division capitaliste du travail.
- c) L'argument politique : le discours se terminait par une dénonciation de l'Armée en tant qu'instrument de répression des luttes progressistes, contrôlé par la bourgeoisie. Des exemples historiques en fournissaient l'illustration.

Entre les points a) et b), et b) et c), s'intercalait une courte discussion sur le problème des objecteurs de conscience qui sont généralement reconnus comme ayant adopté une position idéologique contre l'Armée. Cette discussion faisait ressortir une attitude d'extrême-gauche qui accepte l'objection de conscience à titre de solution individuelle, personnelle, mais non comme une méthode pouvant entraîner un changement fondamental de la nature des institutions militaires. Dans cette courte discussion, on introduisait une variation qui était la différence majeure entre les conditions expérimentales (R) et (E) :

- 1) Entre les points a) et b), la discussion était la même dans les deux conditions : « Nous pensons que la seule façon efficace d'affaiblir [158] l'Armée est de mener des activités révolutionnaires à l'intérieur de l'Armée et contre elle. Nous pensons que l'objection de conscience est trop individualiste pour réussir en tant que moyen de saper l'Armée. »
- 2) Entre les points b) et c), les individus de la condition (R) entendaient la même idée mais exprimée avec légèrement plus de force : Dans la lutte contre l'enrégimentement idéologique, nous croyons que des méthodes tel-

les que l'objection de conscience manquent de sincérité, sont individualistes, petites-bourgeoises et presque réactionnaires. Nous devons lutter dans et contre l'Armée. » Dans la condition (E), le compère prenait une position légèrement plus conciliatrice entre b) et c). « J'aimerais revenir à la question de l'objection de conscience que je n'ai pas bien traitée auparavant. Notre position est que l'objection de conscience collective, si elle est bien organisée, est une méthode de lutte utile et valable contre l'Armée. Cependant, nous croyons aussi qu'il est important de mener la lutte à l'intérieur de l'Armée elle-même. »

Dans ces deux conditions, la position idéologique fondamentale reste la même. Ce qui les distingue, c'est que, dans la condition (R), la minorité ne tient pas compte des opinions possibles de l'auditoire et maintient un point de vue inflexible ; dans la condition (E), la minorité fait l'effort de reconnaître les vues possibles de l'auditoire et semble sous-entendre : « Je connais vos opinions sur la question et je suis prêt à les reconnaître et à les prendre en considération. » Les deux minorités se comportent évidemment avec une égale consistance.

Dans cette expérience, le style de comportement qualifié d'« équitable » s'avérait plus efficace pour provoquer un changement que le style de comportement rigide ($t = 1,821$, $p < 0,05$). Cependant, chacun d'eux a eu un certain impact propre. Si 70% des sujets de la condition (E) ont modifié leurs opinions en direction du compère, il en a été de même de 57% des sujets de la condition R).

Mugny a obtenu des résultats identiques dans deux autres expériences qui n'ont pas été publiées, en utilisant, comme méthode de communication, des tracts d'extrême-gauche que les sujets lisaient individuellement. Mais il a aussi observé qu'une minorité rigide, dogmatique, a plus de chances d'agir sur les sujets dont les opinions sont déjà proches des siennes que sur des sujets dont les positions sont plus éloignées. D'autre part, une minorité qui se présente de façon « équitable » a plus de chances d'exercer une vaste et égale influence [159] sur tous les sujets. La différence initiale de positions entre l'émetteur et le récepteur complique donc considérablement le tableau.

C'est là un vieux problème des études sur l'influence sociale. Nous savons, par exemple, que l'influence est directement proportionnelle aux différences de posi-

tions jusqu'à un certain point optimal de divergence, après quoi elle diminue. On a aussi montré, de plusieurs manières différentes, qu'un déviant extrémiste exerce ou bien une très forte ou bien une très faible influence, tandis qu'un déviant « modéré » a un effet plus uniforme sur l'ensemble de la population. C'est probablement pourquoi tant de partis révolutionnaires et d'Églises mettent de l'eau dans leur vin pour devenir plus respectables et augmenter le nombre de leurs adeptes en attendant la fin de l'histoire ou le jour du jugement dernier.

On a aussi observé cette relation entre le type du message et le type du récepteur dans des études sur l'impact des communications. Durant la seconde guerre mondiale, on a présenté aux hommes d'un camp d'entraînement militaire des arguments exposant un seul point de vue opposés à des arguments exposant un double point de vue concernant la durée supposée de la guerre avec le Japon. Les résultats indiquaient que, pour les hommes qui étaient déjà convaincus du point de vue présenté, les arguments à thèse unique modifiaient plus efficacement les attitudes que les arguments à double thèse. Pour ceux qui étaient initialement opposés au point de vue, les arguments à double thèse étaient plus efficaces (Hovland et al., 1949). Nous avons aujourd'hui des connaissances plus précises sur ces phénomènes, et nous savons qu'ils dépendent de certains aspects du style de comportement sous lesquels ils sont présentés, et non pas simplement du degré de différence et du nombre des alternatives que contient un message.

Toutes ces découvertes sont en accord avec une idée, à savoir qu'en se comportant d'une façon dogmatique, une minorité agit sur les opinions de ceux dont les convictions étaient plus ou moins les mêmes que les siennes, mais elle confirme les autres dans leurs positions initiales. Par ailleurs, une minorité « équitable » modifie non seulement les opinions de ceux qui étaient déjà bien disposés à son égard, mais aussi les opinions de ceux qui lui étaient initialement opposés.

Comme le laboratoire oublie parfois les réalités plus vastes, nous essaierons maintenant d'oublier le laboratoire un instant et de nous tourner vers des réalités plus vastes. Au lieu de parler de « condition (R) » et de « condition (E) », nous parlerons de « gauchistes » et [160] de communistes. L'observateur le plus naïf de l'histoire contemporaine, tout au moins en Europe, sait que ces deux courants marxistes ont plus ou moins les mêmes origines intellectuelles et le même langa-

ge, mais qu'ils diffèrent dans leurs méthodes et dans leurs rapports avec le reste de la société. Les groupes gauchistes se considèrent comme très radicaux et très révolutionnaires et se montrent méfiants à l'égard de tout ce qui pourrait être interprète comme une soumission ou comme un compromis de leur part. Ils estiment que la « soumission » et le « compromis » constituent de fâcheuses tendances chez les communistes qu'ils considèrent comme des réformistes. Les communistes, par ailleurs, établissent une distinction entre ce qu'ils appellent la tactique et la stratégie. Ils sont disposés à retarder temporairement la réalisation de certains de leurs buts politiques, afin de pouvoir parvenir à des alliances, à des accords, etc., qui, croient-ils, finiront par renforcer leur position.

Les découvertes de Mugny tendent à suggérer que les groupes gauchistes auront tout autant, sinon plus, d'influence sur les gens qui sont déjà sympathisants envers les idées marxistes, que n'en auront les communistes. Mais le revers de la médaille est que, même à l'intérieur de cette fraction de la population, ils auront suscité l'hostilité en raison de leur dogmatisme et de leur refus, par mauvaise volonté, de reconnaître la possibilité d'opinions différentes. Au-delà de la fraction de gens déjà sympathisants envers la gauche, les méthodes des communistes sont incontestablement plus efficaces. Lénine fut, au début de ce siècle, à l'origine de ces méthodes qui visaient en fait à contrecarrer les « gauchistes » de l'époque. Il ordonna en particulier de soutenir la classe paysanne et de lui témoigner de la solidarité dans sa lutte contre le tsarisme avant de procéder à une distribution équitable de la terre parmi les paysans. Cette dernière mesure allait évidemment à l'encontre de la doctrine orthodoxe de la collectivisation immédiate. Lénine écrivait : « La bourgeoisie paysanne qui veut la démocratie, le prolétariat des villes qui veut le socialisme, et les pauvres campagnards misérables, comprendront mieux cet ordre que les phrases brillantes mais creuses des révolutionnaires-socialistes populistes. »

Ce n'est pas à moi ou à qui que ce soit de décider entre différents groupes ou différentes méthodes politiques. Chacun choisit son propre chemin, et l'aptitude à gagner des partisans n'est pas le seul critère de vérité historique. J'ai essayé de me limiter à l'exploration, à la lumière des découvertes issues d'études expérimentales, des raisons pour lesquelles certains groupes exercent une influence plus immédiate que d'autres. J'aimerais pousser cette exploration un peu plus loin afin de [161] mieux comprendre la signification de ces découvertes expérimentales.

Mugny a souvent indiqué que les deux styles de comportement « rigide » et « équitable » offrent le même degré de consistance et que le sujet s'en aperçoit. C'est uniquement la dynamique des styles qui les différencie, qui leur donne des significations distinctes et qui détermine des relations différentes avec l'audience majoritaire. En extrapolant davantage, on pourrait dire qu'à l'intérieur de son propre groupe, s'il s'agit d'une minorité, le style dogmatique de comportement convient. Le style « équitable » ne devient important qu'en cas de contacts entre majorité et minorité, ou avec un autre groupe. On peut encore dire que le premier style est compatible avec les relations intragroupes et le second style avec les relations intergroupes. Bref, à l'intérieur d'un groupe, la rigidité est efficace : à quelques exceptions près, plus le style est rigide, plus il exercera d'influence. Dans les relations externes, cependant, le style « équitable », également ferme et consistant, doit être utilisé afin d'agir sur l'environnement social.

Autrement dit, on ne peut pas se comporter de la même manière à l'intérieur et à l'extérieur d'un groupe. C'est une chose à laquelle les étudiants et parfois les participants de l'interaction sociale n'ont pas toujours pensé. Mais, afin que le comportement « interne » et le comportement « externe » soient différents, il faut opérer une distinction entre les environnements interne et externe au niveau de l'organisation et des capacités. De ce fait, un groupe ressemble à un organisme vivant. Les rapports entre les groupes sont en grande partie déterminés par la réussite ou l'échec à établir cette distinction, et par le fait que les groupes concernés ont ou n'ont pas un milieu interne.

On peut illustrer cette réflexion par le même exemple historique que précédemment, celui des gauchistes et des communistes. Les groupes gauchistes s'adressent au monde extérieur comme s'il s'agissait de leur propre monde intérieur. Ils se comportent avec les gens de l'extérieur de la même manière qu'avec les gens de l'intérieur. Leur succès auprès d'une certaine partie de la société vient précisément de là. En même temps, leur rigidité fait naître une hostilité latente. Une coercition et une rhétorique trop fermes engendrent des nids d'opposition.

Voici comment par exemple, un lecteur de la publication extrémiste *Science for the People* (juillet 1973, p. 13) réagissait au style de celle-ci :

« ... J'ai testé les réactions de mes collègues (et j'ai réfléchi aux miennes) à l'égard de SftP. Je pense qu'il y a accord unanime pour dire que la

revue est intéressante et suscite la réflexion (la discussion aussi, et c'est bien). [162] Cependant, tous ceux à qui j'ai passé les magazines ont fait des commentaires sur leur rhétorique extrémiste périmée. Je crois bien être du même avis. J'ai fait mes premières armes à SDS (Students for Democratic Society) quand j'étais étudiant (1965-1969), et j'ai progressivement rompu avec le groupe (quelque élevés qu'aient été ses motifs et ses récriminations) parce que j'étais fatigué d'entendre la façon stupide et exagérée dont il transmettait son message. Je crains de réagir de la même manière à SftP. Je souhaite que vous ayez un rédacteur strict, qui relirait tous les textes à publier et qui se débarrasserait de tous ces mots chargés d'émotion et que la gauche extrémiste a (malheureusement) pollués à jamais aux yeux d'une grande partie des gens que SftP essaie précisément d'atteindre. Par exemple, peu importe que le mot génocide soit le terme exact que vous voulez employer, approuvé par le dictionnaire et les écrits des Nations Unies. Le mot est pollué. Quand je vois le terme génocide dans un titre, j'ai la nausée, non en raison de l'acte présumé du génocide mais parce que, neuf fois sur dix, quand le mot est utilisé, il est mal employé par des extrémistes rigides. Le mot suscite de fortes réactions, chez moi tout au moins, à l'égard de celui qui l'emploie, non à l'égard de l'auteur de l'acte. Peut-être ne suis-je pas seul à réagir ainsi... Le contenu de votre magazine est tellement formidable ; sa coloration émotionnelle le gâche.

« Peu importe ! Je continuerai à soutenir votre groupe par tous les moyens en mon pouvoir. »

La réponse du rédacteur en chef n'est pas moins intéressante. Là où le lecteur demande un changement de rhétorique, le rédacteur voit une lacune intellectuelle à combler :

« ... Parce que l'accusation de « marchand de rhétorique » est fréquemment adressée aux extrémistes, souvent avec raison, nous estimons qu'une réponse s'impose. Les dirigeants de l'Amérique et de la plus grande partie du monde sont les auteurs conscients de crimes contre le peuple ; il n'est pas dans ce cas de rhétorique qui puisse exagérer le problème. De plus, beaucoup de politiciens justifient ces activités par des mots tels que « liberté » et « démocratie ». Le problème de la rhétorique se pose quand les gens qui essaient de partager leur perception de la réalité ne réussissent pas à la justifier aux yeux des autres, ou ne réussissent pas à montrer qu'il existe d'autres solutions réelles, que les situations scandaleuses ne sont pas des aspects simplement inévitables de notre monde essentiellement corrompu. Si certains mots se sont « pollués », c'est habituellement parce que nous n'avons pas fait ce qu'il fallait pour les justifier. Ceci permet aux gens qui n'ont pas vécu jusqu'au bout la situation sur laquelle se fonde une

« analyse extrémiste », de prendre leurs distances par rapport à des conclusions qui seraient choquantes. Nous ne devons pas permettre que cela se produise. Beaucoup d'entre nous devront contribuer par la lutte, la parole et l'écriture, à dégager ce qui est rhétorique de ce qui est vérité... »

[163] Qui a raison ? Je n'essaiera' pas d'en décider. Cependant, il est assez clair que ces deux personnes ne se comprennent pas. Chacune voit le problème à un niveau différent. Le lecteur est d'accord avec le contenu de la revue et avec les buts du mouvement « extrémiste » mais il souhaite un changement, une réforme de la rhétorique. Ce lecteur juge le style de comportement exagéré et rigide et il réagit par opposition à la coercition que ce style représente. Mais le rédacteur défend cette rhétorique, la justifie, et ne voit aucune raison valable d'en changer. Il croit, cependant, qu'une amélioration du contenu et un effort pour appuyer les idées sur une base factuelle plus solide supprimeront les aspects négatifs, et par là même arbitraires et coercitifs.

En fait, quand le lecteur demande au rédacteur d'adapter l'émetteur au récepteur, le rédacteur demande au lecteur d'adapter le récepteur à l'émetteur ; le lecteur considère la rhétorique à la fois comme importante et modifiable, le rédacteur la juge à la fois secondaire et immuable. Cette controverse est le reflet du processus observé au laboratoire, et donne aussi un aperçu des facteurs subjectifs qui peuvent empêcher un style de comportement rigide d'exercer une influence, même quand le contenu du message que l'on transmet bénéficie déjà d'une grande sympathie.

Cet exemple spécifique éclaire aussi un phénomène plus vaste. Nous nous apercevons que ce type de groupe refuse absolument de « s'ouvrir », et toutes les démarches faites dans ce sens à l'intérieur du groupe sont interprétées comme une trahison, un abandon ou une apostasie, même si ces démarches concernent des problèmes qui ne sont pas essentiels. Ce qui ne peut manquer de vouloir dire que de tels groupes n'ont pas le moyen de pénétrer les secteurs de la société qui leur sont opposés, aussi faible que puisse être cette opposition.

Pourquoi l'« ouverture » est-elle considérée comme une telle menace, pourquoi la flexibilité n'est-elle pas possible ? On pourrait dire que c'est surtout parce que ces groupes manquent de milieu interne ; le « repliement » est la seule garantie d'unité, la seule protection contre la dissolution et les dangers de l'environne-

ment externe. Leurs concurrents et adversaires, les communistes ont adopté deux styles de comportement. L'un vise à maintenir la cohésion et la stabilité du groupe lui-même ; l'autre est dirigé vers les autres groupes et classes sociales. L'un est adapté au milieu interne, l'autre au milieu externe.

Nous voyons aussi que les concessions politiques et économiques vont souvent de pair avec le renforcement de la discipline idéologique, [164] et que la notion de coexistence, et même d'unité de différents groupes sociaux, a tendance à se manifester en même temps qu'une insistance sur la solidarité de groupe et la fidélité aux objectifs et à l'idéologie traditionnels. Ceci peut sembler paradoxal, vu de l'extérieur, et pourtant, d'un autre point de vue, cette dualité s'accorde exactement avec les exigences psychosociologiques révélées par les expériences décrites. Si nous faisons un pas de plus, nous observons le modèle de développement suivant : au début, un groupe minoritaire, déviant, se comporte de manière rigide, ce qui lui permet de se consolider à l'abri d'une unité ferme. C'est sa phase de différenciation. Après une certaine évolution, il est en mesure de développer un comportement plus flexible qui découle du fait que son milieu interne est constitué et séparé de son environnement externe. Son nouveau style « équitable » lui permet de maintenir sa consistance, tout en concluant des alliances, de tenir compte des points de vue opposés au sien, d'ébaucher des compromis, bref d'élargir sa sphère d'influence, sans pour autant prendre le risque d'éclater ou de devenir inconsistant. S'il a réussi, l'exigence se fait jour pour lui de tenir de plus en plus compte de la diversité de l'environnement extérieur, d'être de plus en plus flexible et de moins en moins consistant, c'est-à-dire soumis aux besoins de son milieu interne. Jusqu'à ce qu'il cesse d'être, soit minoritaire, soit réellement déviant, agissant beaucoup moins par innovation que par conformité. L'étude des divers groupes, mouvements et partis - notamment du Parti communiste - permettrait de vérifier ces conjectures. Mais la génétique des groupes sociaux en est encore aux balbutiements. L'analyse des styles de comportement contribuera, à mon avis, à lui donner l'impulsion qui lui fait défaut.

Pour le moment, nous devons simplement nous contenter de décrire les styles et leurs effets. Quel est le meilleur style ? Quel est le plus efficace ? Ces questions trahissent une approche du problème qui serait magique et non pas scientifique. Il n'y a pas d'arme ultime, ni de méthode infaillible d'influence. Tout dépend des

circonstances, des états internes de la minorité ou de la majorité, et de leurs relations avec l'environnement social.

Je voudrais souligner, une dernière fois, la conséquence du style de comportement en tant que source d'influence. Le sens commun attribue les effets d'influence au statut social, au leadership, à beaucoup d'autres formes de dépendance. Je soutiens que ces différentes formes de dépendance ne sont pas des facteurs décisifs de l'influence sociale. Une minorité peut modifier les opinions et les normes d'une [165] majorité, indépendamment de leur pouvoir ou de leur statut relatif, tant que, toutes autres choses égales d'ailleurs, l'organisation de ses actions, de même que l'expression de ses opinions et de ses objectifs, obéissent aux conditions que j'ai exposées de consistance, d'autonomie, d'investissement ou d'équité.

J'affirme même que la préoccupation presque exclusive pour les variables « externes » - statut, leadership, compétence, etc. - a occulté les vrais problèmes posés par les processus d'influence sociale et s'est traduite par une concentration sur les caractéristiques les plus évidentes : précisément celles qui ne demandent pas d'explication. Ainsi beaucoup de psychologues sociaux ont travaillé avec acharnement à édifier un savoir scientifique autour de phénomènes qui, pour autant que nous sachions, ne posent pas de questions et n'attendent pas de réponse.

[167]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.
2^e partie. Conflit, innovation et reconnaissance sociale.

Chapitre 7

Normes sociales et influence sociale

CINQUIÈME PROPOSITION

*Le processus d'influence est déterminé par les normes d'objectivité,
les normes de préférence et les normes d'originalité*

[Retour au sommaire](#)

Imaginez que l'on montre le même tableau à trois personnes différentes. Il se peut que la première parle de son réalisme, que la seconde exprime une simple admiration, tandis que la troisième lui trouve des qualités qui soulèvent son enthousiasme. La première personne manifeste une appréciation de l'exactitude avec laquelle le sujet du tableau est rendu ; la seconde émet une réaction spontanée de goût ; la troisième exprime une évaluation de la qualité de ce tableau par comparaison avec d'autres. Supposez que nous souhaitions que ces trois personnes parviennent à un accord sur ce tableau. Il nous faudrait d'abord décider de l'aspect du tableau sur lequel elles doivent se mettre d'accord : son réalisme, la réaction de goût qu'il suscite, ou ses qualités techniques et esthétiques. Il est facile de voir que le résultat peut être très différent selon que l'on choisit l'un ou l'autre de ces trois aspects. Pourquoi en est-il ainsi ?

D'une manière générale, le consensus a deux fonctions psychosociologiques. Ces fonctions sont, pour la personne qui émet des opinions et des jugements, d'une part, de valider ces opinions et ces jugements, d'autre part, de se mettre en valeur, de réaffirmer son identité. [168] Il ne fait aucun doute que, socialement, il est important d'être « exact », de se situer du côté de l'exactitude objective. Mais il est tout aussi important d'avoir « raison », de voir ses jugements et ses opinions acceptés par autrui, et, partant, de voir son individualité approuvée. Dans le premier cas la personne souhaite voir confirmer que sa perception et sa compréhension de la réalité correspondent à la réalité socialement approuvée. Dans le second cas, il s'agit de justifier et de soutenir sa propre perception de la réalité, autrement dit, une réalité privée, et d'essayer de faire partager cette réalité privée de sorte qu'elle devienne une réalité publique. Ce que nous pensons être vrai doit aussi être considéré comme vrai par les autres ; nous voulons que les autres aiment ce que nous aimons. Ces deux fonctions du consensus entrent dans le processus d'influence, mais ce sont les normes sociales qui déterminent celle qui domine et donc modèle les interactions sociales et les échanges d'influence.

Quelles sont ces normes ? Tout d'abord, la norme d'objectivité qui a trait au besoin de tester des opinions et des jugements selon le critère de l'exactitude objective, de sorte que l'on puisse prendre des décisions en fonction de la possibilité qu'elles ont d'être universellement acceptées. En second lieu, la norme de préférence qui suppose l'existence d'opinions plus ou moins souhaitables qui reflètent différents goûts. Elle considère le consensus comme le résultat d'une série de comparaisons entre ces opinions. Enfin, la norme d'originalité qui sélectionne les jugements et les opinions en fonction du degré de nouveauté qu'ils représentent. Le consensus, selon cette norme, sélectionne le jugement ou l'opinion qui est considéré comme étant à la fois le plus adéquat et le plus insolite. Réalisme, admiration et enthousiasme, dans notre expérience imaginaire, correspondent chacun à l'une de ces trois normes ; et, si l'on avait demandé aux trois personnes de parvenir à un accord, elles auraient inconsciemment obéi à l'une de ces normes avec autant d'exactitude que si la norme avait été traduite en instructions expérimentales explicites.

On voit qu'à une extrémité la norme d'objectivité donne la priorité à la fonction de validation du consensus, tandis qu'à l'autre extrémité la norme de préférence donne la priorité à la fonction d'auto-valorisation, qui laisse une place aux

variations et aux choix individuels. À mi-chemin entre les deux, la norme d'originalité à la fois exige le respect de l'exactitude objective et facilite l'autovalorisation, puisque c'est à la possibilité la moins commune que l'on accorde la plus grande considération.

[169] Quels sont les effets de ces normes sur les relations interpersonnelles et sur les relations entre individus et groupes ? La norme d'objectivité entraîne sans aucun doute une pression à la conformité puisque, par définition, il ne peut y avoir qu'une réponse exacte et que toutes les réponses déviantes sont nécessairement fausses. Les déviations sont intolérables et doivent être résorbées pour que l'accord se fasse. En outre, les échanges régis par la norme d'objectivité sont centrés sur l'objet puisque ce sont les propriétés et les dimensions de l'objet qui décident de la valeur des arguments avancés.

À l'opposé, la norme de préférence présuppose, à la limite, l'absence de pression et une tendance de l'opinion individuelle à être unique, en admettant évidemment qu'on permette à tout le monde de répondre. Le jugement s'exprime en fonction d'échelles de valeur individuelles, personnelles. Si les individus ou les groupes ont l'occasion de comparer leurs réponses, le point de départ est l'échelle subjective des valeurs et tout est examiné et décidé sur cette base. Dans ce cas, le consensus représente une convergence de goûts, le fait que tout le monde se trouve avoir des réactions et des goûts semblables.

Une fois de plus, la norme d'originalité se situe entre les deux autres. Elle crée une pression centrifuge, chaque membre du groupe étant amené à prendre une position unique et à éviter d'imiter les réponses des autres, en même temps qu'il justifie cette position par rapport à un objet externe ou à un domaine d'activité professionnelle, artistique ou scientifique. L'intérêt exceptionnel ou la nouveauté d'une position particulière fait naître une possibilité de consensus, mais ce consensus n'est atteint que par la démonstration tant de son pouvoir heuristique que de son accord avec la réalité. C'est l'objet - un phénomène observé, une oeuvre d'art, une couleur - qui est au centre de la discussion. Néanmoins, c'est « l'objet d'un sujet » que l'on voit et que l'on reconnaît, et c'est en tant que tel qu'il suscite la controverse. Quand, par exemple, nous parlons d'une photographie de Cartier-Bresson, de l'effet de Zeigarnik, du bleu de Picasso ou des ondes de de Broglie, nous nous référons à des objets ou à des phénomènes qui sont « marqués » par quelqu'un en vertu du fait que cette personne a découvert, inventé ou créé l'ob-

jet, et qu'il représente des idiosyncrasies personnelles. A un niveau plus familier, dans la vie quotidienne, il est également vrai que certaines couleurs, certains arrangements de mobilier, certaines idées, certains décors, peuvent être associés aux actes et aux opinions d'un ami, d'un collègue, ou à une classe sociale particulière. En fait, l'objet est un objet marqué par une personne [170] particulière, mais il est également indépendant des personnalités. Une photographie de Cartier-Bresson est aussi tout simplement une photo ; le bleu de Picasso, un bleu parmi les autres, etc.

En dernière analyse, la norme d'objectivité exige qu'au cours de l'interaction sociale, chacun pense et se comporte en fonction de la réalité publique, cette réalité qui est ouverte à l'observation de tous, qui est la même pour tous, et qui est facilement interprétée par tous ceux qui ont des yeux pour voir et des oreilles pour entendre. Trois lignes droites ne peuvent être rien d'autre que trois lignes droites, le bleu ne peut être que du bleu, une maison ne peut être qu'une maison ; ce sont là des choses inévitables. Les hommes sains d'esprit ne peuvent être induits en erreur sur de tels sujets ; ils sont « clairs », « évidents », « immédiats ». Si un individu voit trois lignes courbes là où les autres voient trois lignes droites, s'il voit du vert là où les autres voient du bleu, s'il voit un éléphant rose là où les autres voient une maison, il y a quelque chose qui cloche chez lui ; il a, comme on dit, perdu le contact avec la réalité.

La norme de préférence, à l'opposé, organise tous les échanges autour des réalités privées des individus et des groupes. Les divergences dans ce domaine apparaissent au niveau des divergences d'opinions et de goûts à propos de photos, de paysages, d'oeuvres d'art, de cuisine, etc. ; elles ne se préoccupent pas de jugements de véracité. De telles divergences se justifient en fonction de l'expérience, de la motivation, de la culture et des choix qui font l'histoire de l'individu ou du groupe concerné. Évidemment, on recherche aussi un consensus dans ce domaine et c'est pourquoi il peut y avoir influence. Mais il serait difficile de trouver autre chose qu'un dénominateur commun à un grand nombre de réalités privées différentes, comme le sont par exemple les attitudes du marché financier et les comportements de vote, qui n'impliquent pas qu'une personne ait abandonné son opinion ou sa préférence privée. Cependant, si le consensus recherché dans ce domaine se traduit par l'expression à un même degré d'un même goût à l'égard d'un même objet, pour les mêmes raisons et dans les mêmes circonstances, ce n'est

plus une question d'échelle commune de préférences, mais cela devient une affaire de conformité d'opinion et de choix.

La norme d'originalité combine la réalité publique et la réalité privée. Elle présuppose l'existence d'une réalité privée chez un individu ou un groupe, ou exige qu'il s'en crée une. Dans les domaines de l'art, de la science, de la technologie et de la culture, tout a commencé par l'apparition d'une vision ou d'une activité qui était unique à un artiste, [171] à un scientifique, à un ingénieur ou à un peuple. Il se peut que celui-ci soit demeuré isolé pendant longtemps, mais cela aura permis à la réalité privée de se détacher de son environnement et de se renforcer. En dépit de l'isolement social, la norme influe encore sur chaque individu, mais c'est à travers l'interaction avec autrui que la réalité privée se transforme en réalité publique, viable, pour les autres. Paradoxalement, c'est seulement lorsque cette transformation réussit qu'apparaît la singularité d'une idée, d'un style, d'une croyance, d'une théorie ou de quoi que ce soit d'autre. Si le créateur, quelle que soit la monotonie qui règne dans son domaine, ne voit pas sa création appréciée par les autres, alors le doute se glisse en lui.

L'apparition d'un « style », dans une telle situation, offre une défense provisoire contre le doute et ouvre aussi la voie à la transformation de plusieurs réalités privées en réalités publiques. Ainsi, le Bauhaus qui, à l'origine, permettait simplement aux artistes et aux dessinateurs originaux de se rencontrer, de travailler et de transmettre leurs idées par l'intermédiaire de leurs étudiants, a plus tard essayé de modeler tous les objets visuels de l'environnement, influant par là même sur la réalité quotidienne de millions de gens. La recherche de l'originalité est encore plus le désir de changer la réalité des autres.

Jusqu'ici, le processus d'influence n'a été analysé que par rapport à sa fonction de validation, ainsi que l'exige la norme d'objectivité. Comme si nous ne savions pas combien l'influence est étroitement liée à la valorisation d'une personne, d'une classe sociale, d'une école de pensée ou d'un État ! L'innovation en général fait appel à une norme différente, la norme d'originalité. Les gens ne veulent pas toujours des objets conventionnels, des jugements vrais et exacts ; ils souhaitent aussi des objets et des jugements nouveaux. Rien ne pourrait être plus préjudiciable à la réputation d'un artiste ou d'un scientifique que d'être accusé de banalité ou d'imitation. Je vais montrer que la norme d'originalité, de même que la norme de préférence, joue un rôle important dans le processus d'influence.

J'ai déjà mentionné que Crutchfield avait découvert qu'on n'observait aucune conformité quand on demandait aux sujets d'exprimer une préférence. Cette découverte a été interprétée comme la preuve que les préférences ne sont pas changées par une pression sociale. Cependant, il nous faut maintenant rejeter cette interprétation. Allen et Levine (1971) ont demandé à des sujets sous pression majoritaire d'émettre des jugements sur vingt stimuli de trois types différents : des noms de personnages célèbres (p. ex. Twain, Whitman), des traits [172] de personnalité (p. ex. impulsif, réfléchi) et des lignes droites. Dans l'une des conditions expérimentales, on a souligné qu'il n'y avait pas de réponses exactes, et on a demandé aux sujets d'exprimer leurs préférences personnelles. Lorsque ces sujets subissaient la pression du groupe, ils modifiaient davantage leurs réponses que lorsqu'ils prenaient leurs décisions en privé. Ceci justifie la conclusion des auteurs, à savoir que « les jugements de préférence ne sont pas à l'abri de la pression de groupe » (p. 124).

Que se passe-t-il quand une minorité essaie d'exercer une influence dans un environnement social où l'originalité fait prime ? La première réponse est que, comme la pression à la conformité est habituellement très forte (la norme d'objectivité étant la plus fréquemment en vigueur), la norme d'originalité rencontre beaucoup d'obstacles qu'elle doit surmonter avant de pouvoir créer une pression à la différenciation. En second lieu, quand le groupe a reconnu le critère de la « nouveauté », la consistance du comportement exigée dans la réponse n'est pas aussi grande que celle qui serait exigée si la norme d'objectivité prévalait. La troisième suggestion est à la fois très évidente et plutôt complexe. Si la réponse de la minorité semble « nouvelle », « surprenante », « enthousiasmante », elle engendrera sûrement un certain intérêt. En même temps elle agit comme un exemple qui objective les exigences de la norme. La norme exige une réponse originale de la part de chaque individu. Aussitôt qu'une personne imite la réponse minoritaire, elle se différencie des autres uniquement parce qu'elle a validé la réponse minoritaire. Mais les exigences de la norme n'ont pas été satisfaites, puisque la seconde réponse est imitative et non pas originale. Il faut donc chercher de nouvelles réponses. Dans un groupe qui insiste sur l'originalité, l'effet de la minorité sera tout d'abord de provoquer des imitations de la réponse minoritaire, ensuite de faire naître des réponses originales dans le groupe. La quatrième et dernière suggestion est liée au fait que, tandis qu'une minorité dans une situation exigeant de l'origina-

lité est déviante, son comportement se conforme néanmoins à la norme en vigueur. Elle fait donc preuve de qualités dans un domaine qui est important pour le groupe et suscite des attitudes favorables ; elle peut même éventuellement gagner le droit au rôle de « leader ».

Dans une série d'expériences, Moscovici et Lage ont utilisé le paradigme expérimental suivant afin d'explorer ces quatre possibilités. Ils ont demandé à des groupes de six sujets de juger la couleur et la luminosité d'une série de trente-six diapositives. Toutes les diapositives étaient identiques quant à la couleur (bleue), mais leur luminosité [173] variait. Une minorité, composée de deux compères, jugeait les diapositives comme étant « vertes ». Un tel jugement pouvait être considéré ou bien comme « original », ou bien comme « inexact ». Dans leurs instructions, les expérimentateurs insistaient sur l'originalité. Il y avait cinq conditions expérimentales. Dans la condition 1, appelée « consigne d'originalité simple », la tâche était décrite de manière très objective. La seule manipulation concernait le but de l'expérience tel qu'il était présenté aux sujets : on leur disait que l'expérience avait pour objet l'originalité de la perception des couleurs.

La condition 2 était une « condition de discussion » dans laquelle les sujets discutaient, avant qu'ait lieu l'expérience proprement dite, de la définition et de la signification de l'originalité. Cette discussion pouvait non seulement révéler la conception que les sujets avaient du comportement original, mais aussi toute résistance qu'ils auraient pu avoir à son égard. La notion d'originalité est en effet ambiguë. D'une part, un individu qui se distingue des autres par un comportement inventif, intéressant, est qualifié d'« original ». Mais, d'autre part, le terme peut aussi désigner un comportement bizarre, incompréhensible, pathologique, et il peut encore désigner une simple inexactitude de jugement. La discussion a porté sur l'une et l'autre de ces deux interprétations sans qu'un consensus puisse être atteint.

La condition 3 était une « condition normative » dans laquelle on insistait sur la norme d'originalité et on mettait en valeur l'aspect positif du comportement original aux yeux des sujets. Les instructions attiraient l'attention sur les nouvelles façons de voir, sur les nouvelles utilisations de la forme, de la couleur et de la ligne, qui ont modifié la peinture, l'architecture, le design contemporains, etc. Nous disions aux sujets que nous souhaitions étudier la genèse de l'art par rapport à de telles innovations, dans une situation simplifiée où les recherches porteraient

sur l'originalité de la perception des couleurs. Évidemment, la tâche elle-même était présentée, dans ses autres aspects, exactement comme auparavant. Dans cette condition plus que dans les précédentes, les instructions incitaient les sujets à rechercher des réponses originales, de sorte que la réponse minoritaire paraissait se conformer à la norme.

La condition 4 était une « condition de valorisation des individus », qui tentait de renforcer la conviction que les sujets avaient de leur propre originalité, de leur aptitude à produire et à communiquer des réponses « différentes ». Avant l'expérience proprement dite, les sujets étaient soumis à un test fictif de « créativité ». Ce test était individuel, après quoi chaque sujet se voyait attribuer un « score » [174] qualifié de supérieur à la moyenne. L'expérience proprement dite se déroulait immédiatement après, avec un expérimentateur différent. Comme dans la première condition, les consignes étaient des consignes d'« originalité simple ». Les émotions assez intenses suscitées par cette situation rendaient nécessaire une séance spéciale d'explication et de discussion dans laquelle on indiquait aux sujets le but réel de l'expérience.

La condition 5, qui était une « condition de résistance à la norme », était incluse parce que les sujets habitués à la norme d'objectivité éprouvaient des difficultés à accepter la norme d'originalité. Ces difficultés se manifestaient par les pressions tacites à l'uniformité que les sujets exerçaient les uns sur les autres et par la tendance à retourner à des réponses objectivement « exactes » immédiatement après avoir donné une réponse « différente ». Ces pressions et ces tendances sont apparues dans la discussion finale et aussi à travers d'autres indices tels que le ton de la voix, les gestes, etc. Dans l'expérience précédente (condition 3), la norme d'originalité était imposée immédiatement avant la situation d'interaction. Ceci ne permettait pas aux sujets de s'habituer à la norme ni de prendre du recul par rapport aux stimuli expérimentaux qui, en eux-mêmes, induisaient très fortement des jugements objectifs. Nous avons donc décidé d'inclure dans la condition 5 un délai qui permettait aux sujets de s'habituer à la norme d'originalité et de se faire une image d'eux-mêmes dans la nouvelle situation. Nous avons demandé aux sujets de venir la veille de l'expérience afin de se familiariser avec la procédure. Ils ont lu un résumé des consignes expérimentales qui leur a appris que les réponses originales recherchées concerneraient la perception des couleurs.

Les différentes conditions étaient donc les suivantes :

- Condition 1 : consignes d'originalité simple.
- Condition 2 : discussion des sujets entre eux sur la signification de l'originalité.
- Condition 3 : renforcement de la norme d'originalité.
- Condition 4 : valorisation des sujets (« test de créativité »).
- Condition 5 : domination de la résistance à la norme (délai).

Les deux premières conditions introduisaient l'originalité uniquement à titre de critère alternatif dans la perception des couleurs ; l'objectivité était toujours la norme dominante. La troisième condition insistait sur la norme d'originalité. La quatrième condition mettait l'accent sur la subjectivité et sur l'aptitude du sujet à expérimenter les stimuli d'une façon nouvelle. La cinquième condition, en donnant [175] à la norme d'originalité un caractère encore plus dominant, affaiblissait la norme d'objectivité et la résistance à la différenciation des sujets.

En discutant des résultats, on comparera ces conditions au degré d'influence exercé par une minorité dans une condition où l'on demandait aux sujets de porter des jugements objectivement exacts. Voici les points importants :

- pourcentage des réponses « vert » ;
- pourcentage des réponses originales (topaze, gris, vert y compris) par rapport au nombre total des réponses ;
- pourcentage des groupes dans lesquels apparaissent ces deux types de réponses par rapport au nombre total des groupes (une distinction était établie entre les groupes qui avaient donné la seule réponse originale « vert » et les groupes qui avaient donné d'autres réponses originales) ;
- pourcentage d'individus qui avaient donné les réponses originales par rapport au nombre total des sujets.

Le tableau ci-dessous montre la répartition des réponses.

TABLEAU 13
Influence d'une minorité consistante dans une situation exigeant une originalité de jugement

	Condition 1 (6 groupes)	Condition 2 (6 groupes)	Condition 3 (6 groupes)	Condition 4 (7 groupes)	Condition 5 (6 groupes)
% de toutes les réponses originales	8,10	13,08	17,59	21,63	28,58
% de réponses « vert »	7,87	11,69	10,76	13,19	15,04
% de groupes influencés (toutes les réponses originales)	67	83	100	100	100
% de groupes ayant donné la réponse « vert »	67	83	100	100	100
% d'individus influencés (toutes les réponses originales)	37,50	62,50	67	86	92
% d'individus ayant donné la réponse « vert »	37,50	46	42	68	62,50

[176] Parmi les cinq conditions, trois seulement (les conditions 3, 4 et 5) ont donné un niveau élevé de réponses originales. Le pourcentage variait entre 17,59% et 28,58% et ces réponses ont été données par une proportion importante de sujets (67% à 92%). Tous les groupes ont été affectés.

Comme on peut s'en rendre compte, la nature de l'influence minoritaire varie selon les conditions expérimentales. Dans les deux premières conditions, l'introduction de la norme d'originalité ne produit aucun effet particulier par comparaison avec la norme d'objectivité. Cependant, dans les trois dernières conditions, on note un effet sensible, puisqu'un niveau élevé de réponses originales est maintenu. Donc, la minorité consistante a incontestablement un plus grand impact quand les exigences d'originalité sont nettement renforcées.

Plus précisément, on voit que, dans la « condition normative », parmi les 17,59% de réponses originales, 6,37% ont donné comme réponses des nuances de vert, telles que turquoise, bleu-vert, etc. Ces « réponses de nuances » permettaient aux sujets d'adopter une position de compromis, de reconnaître la présence de vert dans les diapositives sans faire une réponse qui aille manifestement à l'encontre des conventions. Qu'est-ce à dire ? Nous avons invité les sujets à donner des ju-

gements originaux, sans structurer en même temps la situation de façon particulière. Ils ont en fait adopté une solution qui leur permettait de se distinguer des autres à travers les petites différences de noms dont ils désignaient les diapositives. Cette solution leur permettait d'échapper au conflit tout en leur conservant l'« illusion » d'être originaux.

À l'opposé, la « condition de valorisation des individus » était une condition beaucoup plus structurée qui poussait davantage les sujets à adopter une attitude originale. Nous avons obtenu 21,63% de réponses originales qui se répartissaient ainsi : 13,19% de réponses « vert », 3,67% de réponses de « nuances » et 4,76% de réponses désignant d'autres couleurs (gris, jaune, etc.). On a donc observé trois attitudes : convergence vers la réponse minoritaire, originalité totale et compromis. Dans la condition témoin, dans laquelle les sujets ont seulement subi le test de créativité, sans être soumis à l'influence, les trois mêmes attitudes apparaissent mais à un moindre degré : il y a eu 2,94% de réponses « vert », 2,45% de réponses de « nuances » et 3,27% de réponses désignant d'autres couleurs. Il est clair que la minorité accentue [177] considérablement les tendances qui existent déjà et amène en même temps les sujets à préférer les réponses « vert » puisque, dans la condition expérimentale, on retrouve plus souvent cette réponse que dans la condition témoin. En examinant plus attentivement ces résultats, on s'aperçoit que les trois types de réponses ne sont pas le fait de sujets différents mais des mêmes sujets. Nous pensons que c'est le signe d'une certaine destructuration de la perception et d'une incertitude probablement dues aux conséquences affectives du test de créativité. En outre, ce test était immédiatement suivi par la situation d'influence, et les sujets, alors qu'ils étaient fortement contraints d'abandonner les réponses objectives, n'avaient néanmoins pas eu le temps suffisant de consolider une attitude nouvelle.

Dans la « condition de résistance à la norme », il n'y avait aucune tentative de manipulation au niveau de la personnalité. On accordait simplement au sujet un laps de temps pour se familiariser avec l'exigence d'originalité de l'expérience et pour adopter une stratégie de comportement en conséquence. Dans cette condition, 28,58% des réponses étaient originales. Elles se répartissaient ainsi : 15,04% de réponses « vert », 0,69% de réponses de « nuances » et 12,84% d'autres couleurs (gris, jaune, blanc, etc.). C'est dans cette condition que l'émergence de réponses totalement nouvelles a été la plus forte. Un examen approfondi des don-

nées révèle cette fois que les différents effets de l'influence se manifestent chez différents individus. Autrement dit, certains individus ont essentiellement répondu « vert », tandis que d'autres ont principalement répondu « gris ». Quels ont été les critères adoptés pour le choix des réponses originales ? La réponse « jaune », la seule qui désigne véritablement une couleur, pourrait se justifier rationnellement. Le fait que certains sujets aient répondu « bleu » et d'autres « vert », indiquait l'existence possible de jaune quelque part entre les deux. En répondant « jaune », les sujets ont donc choisi une réponse qui était impliquée par deux autres réponses en conflit. Mais c'est « gris » qui dominait surtout dans cette catégorie de réponses et qui exprimait essentiellement la luminosité des diapositives. La recherche d'originalité a donc conduit certains sujets à changer la dimension de la réponse devant l'aspect contraignant du stimulus et sous la pression de l'influence. Les stimuli avaient deux dimensions (la couleur et la luminosité), et tandis que certains ont innové par rapport à la couleur, d'autres ont choisi la dimension de la luminosité, seule solution de rechange.

Un effet semblable a été obtenu par Lemaine (1966) qui a étudié la [178] créativité des groupes alors que l'un d'eux est handicapé. Le groupe handicapé a choisi un nouveau critère pour l'évaluation des réponses, qui le rend incomparable avec l'autre groupe. Comme ces deux recherches le montrent, les contraintes auxquelles doivent faire face les sujets dans des situations d'originalité les amènent à une réaction analogue : ils fondent leurs réponses sur une dimension dont les autres ne tiennent pas compte. Plus précisément, dans notre expérience, ceci indique une opposition à la minorité. On peut donc se demander si nous ne nous trouvons pas ici face à la création d'une contre-norme dans un groupe contraint d'innover, avec un sous-groupe qui propose, de manière consistante, une réponse nouvelle². Il semble donc que le renforcement de la norme d'originalité amène une diversifica-

² Les résultats discutés ici sont dus aux normes et non au décalage temporel. Dans une condition témoin (six groupes de six sujets chacun), nous avons utilisé la même procédure expérimentale mais nous avons fait appel à la norme d'objectivité. Les résultats ont été les suivants :

réponses « vert »	8,21%
groupes « influencés »	50%
individus « influencés »	12,50%

tion des opinions à l'intérieur des groupes. Mais tout en donnant quelques indications, cette recherche n'est pas en mesure d'explorer tout ce qu'elles impliquent d'autre. De nouvelles recherches seront nécessaires pour ce faire.

Des études précédentes nous ont déjà appris que le contexte normatif détermine le comportement des individus et des groupes. Une norme d'objectivité, qui insiste sur la validité des opinions et des jugements, est inhérente au contrôle social. Tant que l'intérêt est concentré sur la conformité, le problème des normes différentes ne se pose pas. Les psychologues sociaux ont en fait considéré les processus d'influence comme si les normes n'existaient pas ou n'avaient pas d'importance. Mais, dès que l'innovation entre en jeu, les normes forcent notre attention. Leur étude, et notamment celle de la norme d'originalité, liée à l'existence d'une minorité et de la déviance, doit devenir une priorité.

Ceci nous a amenés à nous préoccuper de cette norme de façon prédominante dans nos recherches. Dans toutes les expériences qui viennent d'être décrites, la minorité a fonctionné comme un ressort déclenchant le processus de changement qui a conduit à l'adoption de jugements nouveaux. Les sujets étaient plus disposés à abandonner le jugement « évident » qu'ils ne l'auraient été si l'objectivité avait fait prime. Ils ont non seulement adopté pour leur propre usage le jugement [179] minoritaire, mais ils en ont aussi produit de nouveaux. De plus, leurs réponses indiquaient souvent une tendance à éviter le conflit soulevé par l'influence, c'est-à-dire à opter pour une réponse de « nuance » qui soit vraiment originale, et que, en outre, les consignes expérimentales n'avaient pas encouragée. Il semble donc que ces sujets, en dépit de la norme d'originalité, aient eu des difficultés à se libérer de celle d'objectivité.

Plus la minorité exerce d'influence dans une situation demandant de l'originalité, c'est-à-dire, plus les réponses « vert » adoptées par la majorité sont nombreuses, et plus les réponses « individuelles » ou « différentes » varient. Pourquoi ? Dans les situations règles par la norme d'objectivité, les sujets n'ont à choisir qu'entre la réponse « minoritaire » et la réponse « majoritaire » (dans nos expériences, « vert » ou « bleu »). Mais, comme nous nous sommes déjà efforcés de le faire remarquer, quand on introduit la notion d'originalité, plusieurs choses différentes se passent. Si on n'introduit l'originalité que comme critère de jugement des propriétés, notamment des propriétés physiques, d'un stimulus ou d'un objet, elle n'a aucun effet. Au contraire, si on l'introduit comme norme, elle semble autoriser

les membres de la majorité à adopter plus volontiers la réponse minoritaire. Ceci en soi ne rend pas la majorité active ou innovatrice. C'est seulement lorsque l'aspect subjectif, personnel, du comportement est renforcé qu'il y a effectivement résistance à la pression vers la conformité, et alors l'activité et l'innovation interviennent. Autrement dit, chaque individu de la majorité se comporte comme la minorité déviante et devient lui-même déviant. C'est le résultat du conflit qui est créé par la norme. Après tout, adopter la réponse minoritaire, ce n'est pas être original. Afin d'éviter ce conflit (comme dans la condition 4), les sujets hésitent et essaient de se dissocier à la fois de la réponse minoritaire et de la réponse majoritaire. Ils prennent la voie du compromis et ont recours à des réponses de « nuances » et non à des couleurs. Si le conflit est encore plus intense (comme dans la condition 5) les sujets trouvent systématiquement des réponses orientées vers une autre dimension, ce qui leur permet de paraître originaux et différents de la minorité. On peut noter en passant que, dans cette condition, il n'y avait pas de réactions de fuite ou de réponses aléatoires ; les sujets avaient clairement l'intention de donner des réponses assez étroitement liées aux stimuli objectifs. On ne recherche pas l'auto-valorisation, comme je l'ai fait remarquer au début de ce chapitre, aux dépens de la validation du jugement.

[180] L'effet de la minorité est donc d'obliger les sujets à renforcer leur singularité ; la minorité les libère aussi d'une certaine manière des contraintes physiques du stimulus, mais ne les amène pas à abandonner complètement la réalité objective.

La consistance de la minorité importe-t-elle dans une situation demandant de l'originalité ? Dans une expérience très semblable à celle qui vient d'être décrite, le compère donnait la réponse « vert » dans 67% des essais et la réponse « bleu » dans 33%. Chez les sujets, le pourcentage de réponses « vert », qui révélait l'influence de la minorité, était de 8,45%. Mais quand la norme d'objectivité était en vigueur et que l'on recherchait des réponses objectivement correctes, la minorité inconsistante n'avait aucun effet. Il semble donc que, dans une situation demandant de l'originalité, l'existence d'une forte réponse minoritaire, même moins consistante, suffise pour exercer une influence.

Les résultats que j'ai discutés laissent supposer que le mécanisme d'influence est très différent lorsque l'on recherche un jugement objectivement correct et lorsque l'on recherche un jugement correct mais original. Ce n'est pas tout. Nous

avons eu tendance à considérer les nonnes comme étant exclusivement le produit des processus d'influence. Cependant, il semble maintenant que les normes elles-mêmes jouent un rôle dans le cours de ces processus, en déterminant la nature du consensus fixé comme but et les fonctions de validation et de valorisation de l'individu qu'il remplit. J'ai mis en valeur trois de ces normes qui me semblent à la fois distinctes et essentielles : celles d'objectivité, de préférence et d'originalité. Je n'exclus pas la possibilité qu'il y en ait d'autres. Je doute beaucoup cependant que, sans les prendre en compte, il soit possible de parvenir à une idée cohérente du changement d'opinion et du comportement de groupe.

[181]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.
2^e partie. Conflit, innovation et reconnaissance sociale.

Chapitre 8

Conformer, normaliser, innover

SIXIÈME PROPOSITION

*Les modalités d'influence incluent, outre la conformité,
la normalisation et l'innovation*

[Retour au sommaire](#)

L'étude de la conformité seule ne peut rendre compte du processus d'influence dans son ensemble, qui inclut deux autres modalités d'influence sociale : la normalisation et l'innovation.

La conformité

La conformité intervient quand l'individu, confronté à un groupe dont il ne partage pas les opinions, s'inquiète de savoir : « Comment puis-je éviter d'être en désaccord avec le groupe ? Dois-je continuer à défendre mon point de vue alors que le groupe ou ses leaders ne sont pas d'accord avec lui ? » Le fait même que ces questions se posent, révèle l'impossibilité où est l'individu de conserver sa position : la soumission est inévitable. Il semble que rester isolé ou ignoré soit un

prix trop élevé à payer une fois que l'on a perdu la certitude d'avoir raison, et que la confiance initiale dans ses opinions personnelles ne peut être restaurée.

Dans ce cas, une majorité, qui représente le groupe, fait face à une minorité, à un sous-groupe ou à un individu qui se trouve dans une [182] position isolée. La majorité représente à la fois la norme et la réalité, tandis que la minorité représente l'exception, l'anormal et une certaine irréalité. C'est évidemment une manière très commode de diviser les êtres humains de façon dichotomique. Cependant, cette manière de présenter les alternatives et d'organiser les relations pose quelques problèmes. Il est difficile par exemple de savoir si la majorité a objectivement le droit de s'identifier à la norme. Nous serions tous d'accord pour dire que le vol est condamné par la loi morale aussi bien que par le droit criminel ; mais ceci n'empêche pas beaucoup de nos concitoyens de voler sans le moindre scrupule. En outre, les étudiants trichent aux examens, les marchands trafiquent leurs balances, les contribuables font de fausses déclarations de revenus, sans que personne s'en inquiète beaucoup. Malgré ces nombreuses infractions, tout le monde pense et agit comme si les règles proclamées par la société étaient strictement appliquées. Cette convention est essentielle pour que l'influence soit possible. Dans son cadre, la conformité définit le comportement d'un individu ou d'un sous-groupe lorsque ce comportement est déterminé par des normes et des attentes légitimes du groupe, situation qui conduit l'individu ou le sous-groupe à assimiler à ses propres jugements et opinions les jugements et les opinions du groupe réel ou idéal, indépendamment de tout écart originel. La fonction de la conformité est d'éliminer la déviance qui menace en permanence l'intégrité de l'entité sociale tout entière. Cette fonction de conformité joue totalement et avec succès quand a) la majorité du groupe est en accord total sur les attitudes et les jugements, c'est-à-dire quand il existe un ensemble précis et bien défini de réponses, de normes, etc. ; b) la pression sociale s'exerce sur un individu ou un sous-groupe qui est « enfermé » dans la culture du groupe ou qui ne dispose pas (au moins théoriquement) d'une culture, d'un ensemble articulé de réponses, de normes, etc., de renoncement, pas plus que des moyens de les imposer.

Dans la phénoménologie de la conformité, il est habituel et utile de faire la distinction entre le consentement externe ou comportemental, et le consentement interne qui implique l'acceptation des valeurs et des croyances. Malgré son importance pratique, la distinction ne modifie que légèrement les caractéristiques fon-

damentales de cette modalité particulière d'influence. Examinons de plus près ce jeu de la conformité. De par la nature même des choses, l'un des participants, la majorité, a son propre code, son propre ensemble de définitions de l'environnement social et matériel. Elle décide de ce qui s'accorde avec le bon sens et la nature humaine et de ce qui est correct en matière [183] d'opinions et de jugements. L'attrait ou la cohésion du groupe incite tout le monde à respecter les règles et les normes préalablement apprises. L'unité, l'unanimité, la glorification joyeuse de truismes culturels rassurants, tout sert à confirmer la solidité de la tradition et la sagesse des choix et des décisions antérieurs. Elles excluent aussi la possibilité d'adopter d'autres règles ou d'autres normes qui seront habituellement qualifiées de « barbares », « primitives », « étrangères », « bizarres », « irréalistes », etc.

L'autre participant, l'individu ou le sous-groupe minoritaire, n'a pas la possibilité de trouver un soutien alternatif normatif ou cognitif à l'intérieur du groupe, qu'il ait lui-même choisi de s'éloigner du groupe pour le défier ou au contraire que le groupe l'ait identifié comme « différent », « incompréhensible », « délinquant », etc. Il n'a pas de moyen d'obtenir de récompense morale du groupe pour son comportement, pas plus qu'il ne peut espérer provoquer un consensus favorable à ses opinions et à ses jugements. En l'absence de telles possibilités, la minorité souffre évidemment de l'incertitude interne qui provient de l'« incompréhension » apparente qui la sépare de la majorité. Lorsque l'écart entre majorité et minorité se creuse davantage, et que les individus « normaux » se différencient des individus « déviants » par rapport à un code qui a été auparavant accepté de tous, la majorité est forcée de canaliser ou d'éliminer le conflit si elle souhaite agir pour garder le contrôle de la situation. La minorité est également obligée d'agir. Son incertitude concernant une norme préexistante la place dans une position psychologique difficile. Ni l'une ni l'autre partie ne peuvent éviter le conflit. Le groupe ne le peut pas, parce qu'il doit essayer de rétablir le consensus et des rapports stables entre ses membres et le monde extérieur. L'individu ne peut pas éviter le conflit, parce qu'il a perdu sa consistance interne ; il est donc dans l'impossibilité de maîtriser la situation ou même de survivre dans la société. Il est évident que, des deux partenaires, la majorité n'a qu'une marge très étroite de déviation par rapport à sa position habituelle et qu'elle n'a aucune motivation à faire des concessions ; tandis que la minorité, pour sa part, n'a d'autre choix que se soumettre ou de quitter complètement le groupe, ce qui est un choix difficile. Plus

la majorité est proche de l'unanimité, plus sa consistance est grande, et plus elle traitera son « opposant » avec fermeté en rejetant ou en prétendant rejeter tout compromis ou dialogue dans sa tentative de maintenir son propre point de vue. La minorité se rend compte qu'elle peut être contrainte à l'isolement en perdant du même coup une réalité commune, et qu'elle [184] se trouvera placée en position de hors-la-loi, ou bien qu'elle sera sujette à un conflit interne qui brisera sa résistance et l'obligera à rejoindre la majorité. La minorité se soumet quand elle abandonne, de façon temporaire ou permanente, sa propre position, afin d'adopter pleinement la position du groupe, ou quand elle renonce à sa tentative de dissidence, soit par soumission, soit par déchirement interne (du sous-groupe ou de la personnalité dans le cas d'un individu).

Une telle description s'applique évidemment avec plus d'exactitude à un « groupe ferme » confronté à un problème de vie et de mort. La plupart des situations ne sont pas aussi dramatiques, et le cours du conflit est à la fois moins poignant et plus subtil. Mais ceci n'annule en rien ce qui a été dit, tout d'abord parce que la réalité nous offre beaucoup de groupes fermés et beaucoup de problèmes de vie et de mort, et ensuite parce que la représentation conceptuelle d'un phénomène concret devrait exprimer un type « idéal » au sens de Max Weber, et éviter de refléter simplement la variété infinie de la réalité. Ce que l'on veut souligner ici, cependant, c'est que les pressions à la conformité ont pour objectif la réduction ou l'absorption du conflit soulevé dans un groupe par une minorité ou un individu qui est déviant, soit parce qu'il propose une nouvelle norme, soit parce qu'il ne tient pas compte de la norme existante. Toute la dynamique de l'interaction et de la communication est modelée en conséquence.

La normalisation

Comment l'interaction des individus ou des sous-groupes abouti-t-elle au compromis, à un nivellement de leurs positions respectives ? Et pourquoi y a-t-il compromis ? Quand, dans les groupes, l'influence réciproque pousse leurs membres à formuler ou à accepter des compromis, nous parlons de normalisation. Ce concept rend en effet explicite la pression qui s'exerce de manière réciproque au cours des échanges qui visent à établir une norme de jugement ou d'opinion ac-

ceptable par tous. Sherif, qui a réalisé les travaux les plus approfondis sur ce phénomène, a souligné que nous ne parlons pas ici de conformité ni d'une position antérieure du groupe ; il n'y a ni majorité ni minorité, ni déviation réelle ou potentielle. C'est une affaire de pluralité de normes, de jugements et de réponses qui sont toutes considérées comme équivalentes. Pourquoi, dans cette situation, le résultat est-il un processus de nivellement, un compromis ? Tout d'abord parce que les personnes qui sont en interaction ont toutes des capacités et une [185] compétence égales, et que leurs opinions ont donc un poids égal aux yeux de tous ; personne ne peut légitimement imposer une opinion aux autres (French, 1956). Deuxièmement, parce que tous les individus impliqués ont le même style de comportement ; ils n'ont pas une confiance particulière en eux-mêmes, ni aucun motif particulier de refuser des concessions. Enfin, parce que l'engagement de l'individu est très faible, puisque sa réponse n'a pas été renforcée dans un sens ou dans un autre.

Mausner (1954) a réalisé une expérience très convaincante à ce propos. Il a demandé à des sujets d'estimer la longueur de plusieurs lignes, individuellement d'abord, puis par groupes de deux. Chaque groupe comprend deux sujets qui individuellement ont donné des réponses très différentes. On dit à la moitié des sujets que leurs estimations individuelles risquent d'être fausses dans la nouvelle situation. Par conséquent, il y a trois espèces de groupes : ceux dans lesquels les deux sujets ont reçu un renforcement positif, ceux dans lesquels l'un des sujets a reçu un renforcement positif et l'autre un renforcement négatif, et ceux dans lesquels les deux sujets ont reçu un renforcement négatif. Les résultats montrent que, seuls les groupes dans lesquels les deux sujets ont reçu un renforcement négatif tendent à converger vers une position moyenne quand ils sont en situation de groupe. Il est évident que l'abandon de la norme individuelle est liée à l'absence de rigueur et de certitude de la part du sujet. Dans ces circonstances, il n'y a pas de motivation à maintenir son propre jugement ou à courir le risque d'émettre un jugement différent pour prendre l'avantage sur le partenaire, puisque le partenaire se trouve lui aussi dans la même position. Le comportement le plus approprié semble donc être d'éviter les réponses extrêmes et de choisir celles qui sont les plus proches des siennes. Si tel n'était pas le cas, les chances de parvenir à un accord seraient beaucoup plus faibles, et les risques de maintenir un état de tension beaucoup plus grands.

De plus, puisque la réduction du conflit de réponse intrapersonnel (c'est-à-dire le maintien de la consistance intrapersonnelle) dépend de la réduction du conflit de réponse interpersonnel, il n'est pas souhaitable, ou il est dangereux, de permettre des divergences de jugement. L'existence d'une pluralité de normes individuelles par rapport à un stimulus identique aboutit à l'oblitération de chaque norme tour à tour, de sorte que l'incertitude et l'anxiété restent élevées. Il y a une incitation à coordonner les réponses, et une négociation tacite intervient, afin d'éviter un conflit dans lequel il ne peut y avoir de vainqueur. [186] Le besoin de concessions se fait également sentir, et on parvient à une convergence de jugements ou d'opinions avec la disparition et le nivellement des différences qui en découlent. Ceci explique pourquoi, dans les expériences sur le phénomène autocinétique, les jugements individuels sont tout d'abord très différents, mais, au bout de quelques essais ils se mettent à converger vers une valeur commune. Ces concessions, en fait mutuelles, permettent à chaque personne de faire confirmer, dans une certaine mesure, la validité de son jugement personnel sans avoir à se soumettre complètement à un point de vue différent. On parvient au consensus en oblitérant les jugements extrêmes, nettement définis, et en évitant les situations dans lesquelles il faudrait opérer des choix. On y parvient tout simplement en adoptant la position la moins sujette à controverses. La règle d'or du marchandage, selon laquelle la vérité se situe sur une voie médiane, est appliquée ici efficacement et l'impasse est ainsi évitée.

En résumé, le produit du groupe (opinion, norme, etc.) exprime un double refus : celui de provoquer une divergence, même justifiée, et celui de résoudre toute divergence au profit de l'un des partenaires sociaux. La seule alternative serait de prolonger le conflit, donc *l'influence qui s'exerce, la normalisation, est marquée par la nécessité d'éviter le conflit et d'empêcher le désaccord par rapport au cadre de référence*. Les partenaires essaient de découvrir ce qui est « raisonnable » plutôt que ce qui est vrai ; personne ne veut dominer mais personne ne souhaite être laissé dans l'erreur. Une telle situation, non seulement détermine un mouvement positif vers la coopération et la compréhension mutuelle, mais permet aussi d'échapper à des choix entre termes incompatibles. Le processus consiste essentiellement à supprimer les différences et à accepter le plus petit commun dénominateur. Beaucoup de nos transactions quotidiennes, au tribunal, en politi-

que, dans les syndicats, etc., s'appuient sur cette doctrine qui est profondément ancrée dans notre système social et idéologique.

L'innovation

Dans un groupe ou une société, les transformations peuvent intervenir de nombreuses manières. Parfois ces transformations sont importantes et mouvementées, parfois elles sont secondaires et passent presque inaperçues. Il n'existe pas encore de bonne description théorique de ces changements pas plus qu'il n'existe de recherches sérieuses sur leurs effets. Limitons-nous donc à quelques cas spéciaux. On pourrait, [187] par exemple, commencer en faisant la distinction entre l'innovation « venant d'en haut » et l'innovation « venant d'en bas ». La première comprend les changements introduits par les *leaders*, c'est-à-dire par les personnes qui ont l'autorité nécessaire pour imposer de nouveaux comportements à leurs adeptes ou pour persuader ceux-ci d'accepter des comportements déviants. Je me concentrerai ici sur le processus de changement et d'innovation venant d'en bas, dans lequel le changement résulte de l'action d'une minorité qui ne bénéficie pas d'un statut privilégié pour ce qui est de sa position sociale ou de sa compétence. On peut se représenter deux situations typiques que la minorité devra affronter :

- la majorité ne possède pas de normes ou d'approches bien définies a priori par rapport à un problème spécifique ;
- la majorité possède ces normes ou ces approches autour desquelles elle a établi un consensus implicite.

Dans le premier cas, l'innovation équivaut à la création de nouvelles attitudes, et, dans le second cas, elle implique un changement des attitudes ou des jugements existants. Nous allons maintenant examiner ces deux cas et leurs implications psychologiques.

PREMIER CAS : *Éviter que le conflit ne soit éludé*

Quand un groupe de personnes se trouve face à un ensemble d'objets ou de stimuli sur lesquels il doit porter un jugement, et qu'il n'existe pas de normes ou de règles pour guider ses réponses, les individus qui le composent tendent à hésiter et à se montrer relativement inconsistants. Aussitôt qu'ils commencent à émettre des jugements, ils prennent conscience de la divergence existant entre leurs propres jugements et ceux des autres. Parce qu'il n'y a pas de motivation à accroître l'incertitude ou à s'engager dans un conflit, c'est-à-dire à se différencier les uns des autres, ils auront spontanément tendance à trouver un compromis. Ce compromis s'observe dans l'établissement d'une moyenne là où les valeurs s'étalent sur une seule dimension, ou par des fréquences égales ou presque égales quand il y a choix entre plusieurs dimensions. Le processus de normalisation est en action. Cependant, ce processus, cet ensemble de concessions mutuelles, sera bloqué si l'un des individus exprime un point de vue personnel, refuse de suivre le compromis de groupe, et fait preuve de détermination pour opérer des choix bien définis. Ce faisant, l'individu non seulement [188] porte un défi à toute norme qui serait une moyenne des jugements individuels, mais en ruine aussi la valeur. En même temps, avant que les autres n'aient eu le temps de constituer convenablement la norme du compromis, l'individu exerce une influence sur le résultat par sa réponse cohérente, en ajoutant au poids de certaines réponses dans le groupe et en influençant la définition de l'objet. Outre cet aspect négatif qui consiste à faire obstruction au compromis, l'individu joue un rôle positif en offrant une solution qui, théoriquement, est aussi valable que n'importe quelle autre solution soumise au groupe. De plus, puisque son comportement est plus consistant que celui des autres membres du groupe, il offre, pour le consensus, un centre plus assuré. Pour toutes ces raisons, une minorité résolue et consistante canalise les réponses de la majorité et laisse son empreinte sur la norme commune. En dépit de leur apparente simplicité, ces observations devraient être examinées avec soin. L'évidence empirique dont nous disposons, tend, dans l'ensemble, à les corroborer.

Gurnee (1937) a attiré l'attention sur un phénomène qui est probablement familier à tous. Souvent, quand un groupe de gens doit résoudre un problème, ses

membres hésitent et varient avant de parvenir à un jugement ou de prendre une décision. Mais, occasionnellement, se manifeste une personne aux réactions plus vives, qui, dès le début, propose une hypothèse adéquate. Gurnee a souligné que cet individu souvent prend la tête durant tout le processus de prise de décision qui s'ensuit.

Shaw (1963) a fourni quelques éléments de recherche sur ce phénomène. Shaw voulait étudier l'effet de la qualité de l'information dont disposait un groupe sur son comportement et son action. Dans son expérience, on demandait à chaque groupe de trois sujets de discuter deux cas. Dans une condition expérimentale, on donnait à un membre choisi du groupe deux options ; dans la seconde condition, on lui en donnait quatre ; et, dans la troisième, on lui en donnait six. Les deux autres membres du groupe n'avaient aucune information sur ces options. Shaw a trouvé que, plus le nombre d'options dont disposait le membre informé était réduit, plus il entraînait rapidement en discussion par comparaison avec les membres non informés. Shaw a également signalé que, moins les options données à l'individu étaient nombreuses, plus il entraînait rapidement en discussion, plus ses solutions étaient vite acceptées, et plus sa contribution était appréciée. Il était aussi plus probable que cet individu soit choisi comme leader. Ces découvertes indiquent que le sujet qui présente un nombre moins important de [189] solutions apparaît également comme étant plus systématique et plus capable d'offrir des choix clairs. C'est le plus efficace et celui qui a le plus de chances d'être choisi comme leader. Si l'on poussait un peu plus avant la logique de cet argument, on pourrait supposer qu'un seul individu serait plus consistant que trois individus (à moins qu'ils ne soient précédemment parvenus à un accord). Une seule personne est peut-être mieux en mesure de concentrer l'attention du groupe sur une seule proposition.

Il existe quelques preuves à l'appui de cette supposition. Torrance (1959) a observé l'impact du témoignage d'un individu face à un groupe. Les groupes se composaient de six à douze individus à qui l'on demandait de goûter un aliment appelé « pemmican ». Certains des individus devant témoigner avaient été favorablement impressionnés par cet aliment, d'autres pas. L'un des résultats qui ressortent de cette étude est que, lorsqu'un seul individu témoignait d'une impression défavorable, le groupe était plus influencé dans le sens de cette impression que lorsqu'elle était exprimée par deux témoins ou plus. Il est clair que le témoignage

d'un seul sujet qui, de par la nature même des choses, est unanime avec lui-même, est plus efficace que ceux d'un certain nombre d'individus qui ont forcément entre eux un moindre degré d'unanimité. Du fait de la très grande consistance de son jugement, l'individu seul devient le centre d'attention. Torrance explique cela de la manière suivante :

« Apparemment, si un individu est le seul membre du groupe à avoir fait l'expérience de l'objet, il est la seule « vedette ». Tout le monde es-compte son jugement et il peut parler sans crainte d'être contredit. Si d'autres personnes ont fait l'expérience en question, il est pour le moins réduit à partager le rôle de vedette. Même si son jugement est en accord avec celui des autres membres expérimentés, il ne se sent probablement pas autant à l'abri de la contradiction que lorsqu'il a fait seul l'expérience de l'objet. Évidemment, si les membres qui ont fait l'expérience choisissent de former une coalition pour consolider leurs « récits », leur influence peut en être accentuée » (p. 255).

Ceci laisse supposer qu'un individu qui exprime une position de manière consistante et résolue peut attirer l'attention sur lui-même. Il a donc la possibilité d'entraîner d'autres membres de la majorité à se rallier à sa position en tant que point focal du consensus. Quand la minorité comprend plus d'un individu, ses membres doivent consolider leur position afin de présenter un « front uni ».

[190]

SECOND CAS : *Accepter le défi et créer un conflit*

Nous allons maintenant considérer le cas où l'influence est exercée par une minorité qui agit consciemment pour modifier les règles et les traditions établies. Pour clarifier nos idées, considérons d'abord comment l'interaction sociale a lieu. La présence d'une norme est révélée par le conformisme spontané de tous ceux qui la partagent. Cette norme pousse chaque membre d'un groupe ou d'une « culture » à accepter sans hésitation une certaine manière de s'habiller ou de parler, à s'accorder sur ce qui est utile, et ainsi de suite. Tant qu'il existe un tableau des catégories qui montre ce qui est permis et ce qui est interdit, le « bon citoyen », le « bon père », peuvent rapidement séparer le bon comportement du

mauvais, ce qui est bien de ce qui est mal. Quand un individu ou un sous-groupe isolé s'éloigne de cette ligne d'accord, de cette classification généralement acceptée, la convergence des réponses individuelles vers la même norme est interrompue, et une exception à la pression à la conformité, par ailleurs omniprésente, se manifeste. De plus, cette minorité jette le doute sur l'infaillibilité du jugement de la majorité en concevant un modèle différent pour réaliser les mêmes buts et expliquer les mêmes phénomènes. Cette substitution de la diversité à l'uniformité accroît l'incertitude du groupe de deux manières. En premier lieu, elle affecte la consistance de la pression sociale sur chaque membre du système social et elle constitue une menace dirigée contre le consensus social unanime. Là où précédemment ne régnait qu'une « culture », deux « cultures » se trouvent maintenant face à face, la seconde offrant une solution de rechange à ce que présentait l'ancienne culture. En second lieu, l'introduction de dimensions complètement nouvelles ou la recombinaison des anciennes dimensions, et la création de différences ou de recouvrements là où il n'y en avait pas auparavant, provoquent une perturbation de la consistance interne (intra-individuelle). Par exemple, à l'époque de la révolte étudiante de 1968 en France, bien des gens ont eu leurs normes de jugement et leur échelle de valeurs perturbées, parce que les étudiants avaient embrassé la cause des travailleurs. Le fait que deux groupes, qui jusque-là avaient été considérés comme symbolisant deux classes réciproquement exclusives, la classe moyenne et le prolétariat, se soient associés en un groupe unique, engendra des tensions considérables à cause de l'incompatibilité de ces réponses avec les réponses précédemment appropriées. Les réactions confuses et incertaines de la police et des organisations politiques [191] découlèrent de cette nouvelle combinaison des dimensions sociales.

La recombinaison des dimensions existantes explique les changements qui se produisent inopinément en art, en science, et dans la vie économique. Du point de vue de la consistance sociale (externe) aussi bien qu'individuelle (interne), la majorité se trouve face à un nombre croissant de solutions qui se concurrencent, et elle est contrainte d'interpréter comme une simple option, préférence ou convention arbitraire, ce que l'on considérait auparavant comme une certitude, un absolu, une nécessité pour ainsi dire décrétée par la nature. Avant la publication des travaux de Copernic sur le système héliocentrique, les astronomes et les théologiens croyaient que l'univers était ainsi que Ptolomée l'avait décrit, avec la terre au cen-

tre et les planètes qui tournaient autour de la terre. Après les travaux de Copernic, ils ont essayé de soutenir que les deux hypothèses étaient également vraisemblables. La solidité de l'univers avait disparu pour faire place à l'arbitraire humain. Selon la terminologie de Lewin, un « dégel » des normes et des connaissances eut lieu. De plus, ces normes devenaient mutuellement contradictoires. Un authentique dégel ne peut avoir lieu que lorsqu'une minorité affiche des opinions cohérentes et des convictions fermes, exerce une pression constante, et finit par rendre ses opinions aussi convaincantes que celles qui étaient couramment acceptées.

On comprend facilement pourquoi les minorités, tel Copernic dans l'exemple ci-dessus, ou bien des artistes et des écrivains éminents, etc., répugnent à accepter des compromis, et ont tendance à exprimer leurs vues de la façon la plus catégorique. Ce faisant, elles définissent plus nettement leur vision de la réalité et elles renforcent ses caractéristiques les plus durables. Le groupe est donc contraint de choisir entre des termes qui représentent des alternatives presque également valables et puissantes. En même temps, l'exigence de reconnaissance de la vérité et de l'objectivité affecte le cours du conflit de telle sorte qu'il est de plus en plus difficile de négliger la minorité.

Si une réponse doit être « objective », le désaccord est insolite, et tout conflit qui intervient entre deux estimations contradictoires du même objet ne peut être résolu par un compromis. Si les minorités font appel à des entités, des classes ou des catégories supérieures, telles que la vérité, la beauté, l'histoire, etc., c'est, du moins en partie, parce qu'elles souhaitent représenter leur alternative comme indispensable et approuvée par un tiers qui est aussi leur allié.

Dans le chapitre précédent, nous avons vu combien les normes sont efficaces lorsqu'elles sont soutenues, dans les expériences, par un [192] « tiers » représentant la science, l'université, ou quelque autorité de ce genre. Habituellement, les majorités considèrent ce « tiers » comme un allié naturel et parlent souvent au nom du partenaire invisible. En faisant appel, avec une égale confiance, à l'autorité supérieure, les minorités légitiment leurs choix, leurs positions et leurs images du monde et de la société. En même temps, elles jettent le doute sur la légitimité des choix, des positions et des images du monde et de la société que possède la majorité. Plus encore, elles révèlent des contradictions flagrantes. N'avons-nous pas vu, ces dernières années, les mouvements étudiants souligner le fossé qui sépare les idées enseignées par les professeurs et les compromis qui caractérisent

leur pratique ? Quand la légitimité du point de vue de la minorité s'affirme ainsi, tandis que celui de la majorité est mis en question, une sorte d'équivalence s'établit entre les deux parties. Elles ne peuvent plus être définies comme « majorité » ou « minorité » par rapport à l'autorité morale supérieure qu'elles ont toutes les deux invoquée, et ainsi se crée l'impression d'une pluralité. C'est sur la base de cette pluralité antagoniste qu'un choix devient possible.

De cette façon, la minorité réalise son but qui est d'obtenir la reconnaissance d'une identité ou d'une vérité sociale originale. Ceci veut dire que la minorité assume la psychologie d'une personne ou d'un groupe qui est différent et qui souhaite être différent, capable d'accepter la désapprobation et insensible à l'hostilité physique et psychologique aussi bien qu'à la tension continue. Au lieu d'insister sur l'uniformité qui est l'affaire de la majorité, la minorité déviante insiste sur l'individualité, en mettant l'accent sur ce qui divise plutôt que sur ce qui unit. Elle transforme ce qui, du point de vue de la majorité, ne peut être considéré que comme une négation de la loi ou de la conception traditionnelle de la réalité, en une nouvelle loi ou une nouvelle conception de la réalité qui offre une solution de rechange.

Ainsi, la Réforme fut jugée, et continue d'être jugée par une partie du monde catholique, comme une sorte de non-religion ou de religion hérétique inférieure. Elle est devenue une autre religion, comme chacun sait, après de nombreux conflits et changements dans la société. Les individus et les groupes agissent selon l'hypothèse qu'une personne qui n'est pas comme eux n'est pas une personne. Progressivement seulement, nous nous rendons compte que le non-moi est un autre moi. C'est fréquemment ainsi qu'évoluent les rapports entre parents et enfants et même entre classes et nations. L'intensification des divergences est une condition indispensable pour passer d'un ordre social, [193] d'un point de vue à un autre, ou d'une vérité à une autre. En ce sens, on pourrait dire que le groupe ou l'individu novateur est créateur de conflits ; que la négociation qui a lieu entre la majorité et la minorité, en ce qui concerne l'innovation, tourne autour de la création d'un conflit là où il n'en existait pas auparavant. Nous saisissons ici la propriété caractéristique de cette modalité d'influence. *Elle gravite autour de la création de conflits, tout comme la normalisation gravite autour de l'évitement du conflit, et la conformité autour du contrôle ou de la résolution des conflits.*

Dans un tel cadre, la pression sociale consistante exercée par une minorité est l'une des conditions préalables de la réussite ; elle détermine un blocage ou une rupture dans les institutions de groupe et dans l'application des normes soutenues par la majorité.

D'autre part, lorsqu'une minorité dévie fortement du point de vue accepté, et fait simultanément valoir ses propres positions de façon systématique, elle donne une nouvelle direction au champ des forces et des communications dans le groupe, en créant un pôle de persuasion qui lui est propre. Des recherches menées par Festinger fournissent amplement la preuve que le fait d'être un déviant, et en même temps d'affirmer cette position, attire la plupart des communications vers soi. En utilisant ce canal de communication, la minorité (si elle n'est pas passive !) peut exercer une contre-pression active et directe sur le groupe, et l'obliger à choisir entre la solution de la minorité et la solution du groupe. Étant devenu le centre d'attraction du groupe, ses arguments et ses actes reçoivent davantage d'attention que ceux des membres conformistes du groupe. Il est incontestable que, tout comme le groupe compte sur la pression causée par la divergence pour absorber la déviation et résoudre le conflit, de même une minorité active accentuera la divergence et le conflit, afin de retirer le maximum de force des messages envoyés dans sa direction. Cette tactique de polarisation de l'attention s'emploie souvent pour déclencher le processus d'influence. En outre, elle a un effet de rupture sur la majorité qui compte sur l'uniformité et qui peut temporairement renforcer la minorité, laquelle a besoin d'être rassurée sur le fait qu'elle est vraiment différente. En tout cas, l'ouverture de canaux de communication et le détournement des canaux de communication en direction de la minorité déviante augmentent les chances de la minorité de changer la majorité.

Ceci se dégage très clairement de la reprise par Emerson (1954) de l'expérience de Schachter (1951). En accord avec la théorie de la [194] communication informelle de Festinger, Schachter avait prédit qu'un accroissement de la pertinence de la tâche et de la cohésion du groupe conduirait à un accroissement correspondant des efforts pour ramener l'individu déviant au bercail en augmentant le nombre des communications dans sa direction. Si le déviant continuait à ignorer ces pressions, une tendance se ferait jour qui viserait à retracer les frontières du groupe, à rejeter le déviant, et à réduire le nombre des communications envoyées dans sa direction ; plus le groupe serait cohérent et plus la tâche serait pertinente, plus

cette tendance serait grande. Dans l'ensemble, ces prévisions ont été confirmées. Cependant, les élèves de l'école secondaire qu'utilisa Emerson sont devenus moins sûrs de leurs opinions et ils ont été influencés par le déviant et le dériveur. En conséquence, il y a eu peu de cas de rejet du déviant, et le nombre de communications qui lui ont été adressées est resté constant jusqu'à la fin. Ainsi que conclut l'auteur, cela signifie que : « Les pressions à l'uniformité ont visé à changer le moi... » (p. 693), c'est-à-dire qu'elles ont conduit à un changement de l'opinion majoritaire. Les sujets ne remblaient pas avoir d'autre façon d'éviter le conflit des réponses que la minorité leur imposait que de céder à la minorité. Il faut bien se rendre compte que la minorité possède un grand avantage en négociant dans ces circonstances, puisque le groupe hésite généralement à déclencher un véritable processus de séparation ou de rejet. Une minorité de ce type, en résistant aux règles existantes ou en les défiant, montre qu'on peut se libérer des contraintes sociales.

Il y a peu de recherches expérimentales pour appuyer ces affirmations, mais celles qui existent sont très prometteuses et apportent une certaine confirmation à ce qui vient d'être dit. Nous avons entrepris d'étudier l'influence d'une minorité quand il y a conflit entre plusieurs possibilités. À cet effet nous avons utilisé un paradigme expérimental dans lequel : a) le conflit est intensifié par la consistance et le consensus de la minorité ; b) le jugement exige implicitement l'objectivité ; c) les réponses de la minorité et de la majorité s'excluent mutuellement bien que l'une ne soit pas la négation de l'autre, comme lorsqu'on dit que deux lignes sont inégales ; d) les différences de jugement ne peuvent être attribuées à des différences au niveau des caractéristiques individuelles ; e) le jugement de la majorité du laboratoire correspond exactement à celui de n'importe quelle personne normale à l'extérieur du laboratoire, tandis que le jugement de la minorité est exactement le contraire de ce qu'on attendrait normalement. On a réalisé une série d'expériences dont chacune impliquait une localisation différente de [195] l'influence. Dans la première expérience, on a essayé de déterminer un changement dans la réponse seulement, c'est-à-dire dans la manière dont les sujets caractérisaient le stimulus. Dans la seconde expérience, l'objectif était de provoquer un changement dans le code perceptif. Dans ce cas, l'hypothèse était qu'un sujet qui a subi l'influence de la minorité en manifestera les effets dans les discriminations, opérées après la situation d'influence, au niveau de la perception.

Les sujets étaient des étudiants en lettres, droit et sciences sociales. En raison de la nature du matériel expérimental, des diapositives de couleur, on a jugé préférable d'utiliser comme sujets des étudiantes parce que les femmes s'intéressent généralement davantage aux couleurs que les hommes. Les stimuli étaient des diapositives sur lesquelles on avait monté deux types de filtres différents : 1) des filtres pour photos qui permettaient le passage des rayons lumineux de la longueur d'onde dominante ($\lambda = 483,5$) dans la gamme bleue ; et 2) des filtres neutres qui réduisaient l'intensité lumineuse. Dans chaque groupe de six diapositives, trois étaient plus lumineuses que les autres. On avait introduit cette variation de l'intensité lumineuse afin de rendre la tâche plus réaliste et moins fastidieuse. On a contrôlé son effet.

Chaque groupe expérimental comprenait quatre sujets naïfs et deux compères. Aussitôt que les sujets ont été installés sur un rang face à l'écran de projection, on les a informés que l'expérience concernait la perception des couleurs. On leur a également dit qu'on leur demanderait de juger la couleur et la variation de l'intensité lumineuse d'un ensemble de diapositives, et on leur a brièvement expliqué ce que signifiait l'intensité lumineuse. Avant qu'ils n'émettent leurs jugements, on leur a également administré collectivement le test de Polack, apparemment pour être sûr que la « discrimination chromatique » de chaque participant était normale.

En fait, l'administration de ce test avait un double objectif, tout d'abord d'éliminer les sujets qui auraient pu avoir des anomalies de vision, et ensuite de faire ressortir auprès des sujets le fait que tous les membres du groupe avaient une vision normale, de sorte que les réponses des compères ne puissent être attribuées à des anomalies de vision.

Une fois les résultats des tests connus, et après avoir confirmé que tout le monde avait une vision normale, on a informé les sujets du type de réponses qu'ils auraient à donner et de la manière dont se déroulerait l'expérience. On leur a demandé de répondre à haute voix en nommant la couleur de la diapositive et en évaluant son intensité [196] lumineuse sur une échelle numérique en cinq points (de zéro pour la plus sombre à cinq pour la plus lumineuse). On leur a également dit qu'il y aurait un essai pratique dans lequel ils ne devraient juger que l'intensité lumineuse. Après cet essai pratique préliminaire, on a montré six fois chaque groupe de six diapositives différentes en variant systématiquement à chaque fois l'ordre de présentation. Cette procédure a donc abouti à un total de trente-six es-

sais d'une durée de quinze secondes chacun, séparés par environ cinq secondes d'obscurité. À chaque essai, les compères ont exercé une influence en répondant « vert » pour chaque diapositive. Ils étaient tous les deux personnellement consistants de même que consistants entre eux.

À la fin de l'expérience, les sujets ont rempli un questionnaire sur les stimuli et sur les autres membres du groupe. Comme d'habitude, on a révélé aux sujets l'objectif réel de l'expérience avant qu'ils ne s'en aillent.

Il semblait raisonnable de se demander si, chez les sujets de cette expérience, une modification du code perceptif aurait pu s'opérer, bien qu'il ait pu ne se produire aucun changement dans les réponses données publiquement au cours de l'expérience. On a avancé l'hypothèse qu'il y aurait un déplacement du seuil de perception bleu-vert qui pourrait révéler des réactions réprimées pendant l'interaction sociale elle-même. Certains sujets n'étaient peut-être pas disposés à adopter ouvertement la réponse minoritaire, et se sentaient obligés de rester fidèles à la norme générale, tout en commençant néanmoins à mettre sa validité en question. On pouvait s'attendre qu'une influence latente entre en jeu et s'exprime par l'extension du terme « vert » à des stimuli situés dans une zone qu'un groupe témoin appellerait « bleue ». La réaction opposée (l'extension du concept bleu à des stimuli de la zone verte) serait le résultat d'une polarisation.

La première partie de la seconde expérience se déroulait comme la première expérience, c'est-à-dire que la majorité se trouvait confrontée à l'influence de la minorité. À la fin de cette phase, l'expérimentateur a remercié les sujets et leur a dit qu'un autre chercheur du département s'intéressait également aux phénomènes de vision, et qu'il aimerait leur demander de participer à un autre projet de recherche sans rapport avec celui auquel ils venaient de prendre part. L'expérimentateur est alors sorti de la pièce et le second expérimentateur est entré immédiatement et a renouvelé la demande. Ayant obtenu le consentement des sujets, l'expérimentateur leur a expliqué que l'expérience avait pour but d'étudier l'effet de fatigue sur les phénomènes de vision. Il a alors [197] décrit le matériel expérimental, isolé les sujets au moyen d'écrans de carton, et il leur a demandé de noter leurs réponses individuellement sur une feuille de papier. Le matériel expérimental se composait de seize disques dans la gamme bleu-vert du test de perception de Farnsworth 100-couleurs. Trois disques à chacune des extrémités des échelles bleue et verte étaient totalement dénués d'ambiguïté, mais les dix autres stimuli étaient virtuel-

lement ambigus. Après s'être assuré que les sujets avaient compris les instructions, l'expérimentateur a annoncé que le test allait commencer. On a présenté chaque disque sur fond neutre pendant environ cinq secondes au milieu d'une table visible de tous les sujets. On a montré les seize disques dix fois sans s'arrêter, l'ordre de présentation se faisant au hasard. Après ce test, le premier expérimentateur est rentré et a demandé aux sujets de remplir le questionnaire post-expérimental, et l'expérience s'est terminée de la même façon que la précédente.

La troisième expérience visait à tester l'hypothèse qu'une minorité qui n'exprime pas son opinion avec fermeté et consistance n'exercera pas d'influence significative. La procédure était la même que dans les expériences précédentes, sauf que les compères répondaient parfois « vert » et parfois « bleu », respectivement dans la proportion de un tiers et de deux tiers. Dans une condition, l'un des compères répondait « vert » quand l'autre répondait « bleu » (inconsistance diachronique), et dans l'autre condition, ils répondaient « vert » ou « bleu » selon des proportions déterminées d'avance mais indépendamment l'un de l'autre (inconsistance diachronique et synchronique). Le groupe témoin était le même dans les trois expériences.

Voici quels ont été les résultats. La réponse « vert » (qui indique l'étendue de l'influence exercée par la minorité) représente 8,42% des réponses des 128 sujets dans les deux premières expériences. Il n'y a pas de différence significative entre les deux ensembles de groupes. Dans la troisième expérience, par contre, il n'y a que 1,25% de réponses « vert ». Parmi les 22 sujets du groupe témoin, seule une personne a donné la réponse « vert » (deux en tout), ce qui fait 0,25% des réponses non influencées. Ceci signifie que le groupe témoin a perçu les stimuli comme étant bleus et que cette norme est solidement enracinée socialement. Cette différence entre les groupes témoins et les groupes expérimentaux est significative selon le test U de Mann-Whitney ($z = 2,10$, $p = 0,019$, test unilatéral) ; 43,75% des sujets des groupes expérimentaux ont donné quatre réponses « vert » ou plus. (On a trouvé que dans ces groupes il y avait en fait de quatorze à dix-huit [198] réponses « vert ».) Ceci signifie qu'un individu au moins a donné plus de deux réponses « vert ». Dans tous les groupes, 32% des sujets se sont soumis. Il y avait ainsi deux types de groupes, ceux dans lesquels aucun sujet n'a été influencé et ceux dans lesquels certains sujets ont été influencés. Dans ces derniers groupes,

57% des sujets, c'est-à-dire en moyenne deux par groupe, ont donné la même réponse que les compères. Dans ces groupes, 18,75% des réponses étaient « vert ».

Le nombre de réponses « vert » provient moins d'individus isolés qui se sont totalement soumis aux compères, que d'une modification globale des jugements au sein du groupe.

Les résultats de la troisième expérience indiquent que la minorité n'a pas exercé d'influence sur la majorité (en %) :

	Condition I (Inconsistance diachronique)	Condition II (Inconsistance diachronique et synchronique)
Réponses « vert »	0,35	1,25
Groupes influencés	17,0	40,0
Individus influencés	4,0	20,0

Dans tous les cas, le pourcentage de réponses « vert » est très proche de celui du groupe témoin.

Dans quelle mesure l'hypothèse fondamentale selon laquelle une minorité peut être aussi efficace qu'une majorité a-t-elle été confirmée ? Dans une expérience réalisée par Elisabeth Lage et moi-même, une minorité de deux sujets naïfs s'est trouvée face à une majorité de quatre compères qui ont soutenu que les diapositives bleues étaient vertes. Par comparaison avec le groupe témoin, il est évident qu'ils ont exercé une influence importante, mais celle-ci n'était pas significativement supérieure à celle d'une minorité comme le montrent les résultats du tableau ci-dessous (en %) :

	Minorité	Majorité
Réponses « vert »	10,07	12,07
Groupes influencés	50,0	30,77
Individus influencés	42,50	34,61

[199] Nous pouvons dire que l'influence d'une minorité est aussi grande que l'influence d'une majorité de compères. L'importance numérique d'une source d'influence n'est donc pas en rapport direct avec le degré d'influence exercée.

Examinons maintenant les résultats du test de discrimination, dont le but était de déterminer si les sujets qui ont changé leurs réponses sous l'influence de la minorité consistante ont aussi changé au niveau de leur code perceptif. On voulait aussi vérifier une autre hypothèse, à savoir que les sujets qui n'ont pas changé leur réponse sociale ont peut-être, cependant, dans une certaine mesure, changé au niveau de leur code perceptif, *même s'ils appartenaient à des groupes où la minorité n'a aucunement modifié les réponses données publiquement par la majorité*. On a utilisé comme mesure la fréquence avec laquelle, dans les réponses au test de discrimination, le concept « vert » est passé dans la zone « bleue ».

La comparaison des mesures des seuils constitue la meilleure vérification de cette hypothèse. Pour chaque condition expérimentale, il y avait une valeur de seuil moyenne obtenue à partir des données particulières concernant les seuils suivants : le seuil 50% (« bleu » est revenu aussi souvent que « vert » dans l'évaluation du stimulus) ; le seuil inférieur (le stimulus a suscité 75% des réponses « vert » et 25% de réponses « bleu ») ; le seuil supérieur (le stimulus a suscité 75% de réponses « bleu » et 25% de réponses « vert »). On déduit l'effet de l'influence en comparant la mesure du seuil du groupe expérimental avec celle du groupe témoin (le groupe témoin n'ayant pas été soumis à influence durant la première phase de l'expérience).

Nous évaluerons : a) le déplacement de ces trois seuils dans les groupes expérimentaux par comparaison avec les groupes témoins ; b) la dispersion des réponses dans chaque type de groupe ; c) les réponses données au cours de l'interaction sociale par les sujets influencés par comparaison avec les sujets non influencés.

La première de ces comparaisons montrera si l'influence subie durant la phase d'interaction sociale a modifié le code perceptif des sujets expérimentaux. Elle apportera la réponse à la question posée dans ce chapitre.

La seconde comparaison montrera la direction et l'étendue du déplacement du seuil dans la même condition expérimentale. Une vaste dispersion des réponses pourrait indiquer un des deux effets possibles de réponse : ou bien l'extension de la réponse « vert » à des stimuli considérés comme étant bleus par le groupe témoin, ou bien [200] l'extension de la réponse « bleu » à des stimuli considérés comme étant verts par le groupe témoin. Quelle que soit la direction spécifique de la réponse, un tel déplacement de seuil indique un conflit de réponse qui se prolonge après la phase d'interaction sociale.

Le but de la troisième comparaison est de déterminer si les sujets réagissent différemment dans ce test de discrimination selon les réponses spécifiques qu'ils ont données durant la phase d'influence. Autrement dit, le déplacement du seuil perceptif n'a-t-il lieu que chez les sujets qui ont été influencés dans leurs réponses données publiquement au cours de la phase d'interaction sociale, ou bien se produit-il chez tous les sujets, indépendamment de leurs réponses précédentes ? Cette comparaison, qui est la plus importante de toutes, fournit, d'un point de vue général, des informations sur les effets persistants de l'influence à un niveau caché.

Comme nous nous y attendions, les codes perceptifs des sujets expérimentaux ont été modifiés sous l'effet de l'influence. Les trois mesures (seuil différentiel, seuil inférieur et seuil supérieur) diffèrent de façon significative entre les groupes expérimentaux et les groupes témoins, comme le montre le tableau suivant :

Seuil inférieur	$t = 1,68, p < 0,05$ (1)
Seuil différentiel	$t = 1,78, p < 0,04$ (1)
Seuil supérieur	$t = 2,33, p < 0,01$ (1)

(1) p unilatéral.

L'influence de la minorité a donc eu un effet non seulement sur les jugements manifestes mais aussi sur les processus cachés qui les sous-tendent. De façon générale, le jugement « vert » s'est étendu pour englober des stimuli jugés comme étant bleus par le groupe témoin.

Cette réaction n'était pas propre aux sujets qui ont été manifestement influencés durant la phase d'interaction. Elle s'est produite tout autant chez les sujets qui ont défendu la réponse « bleu » que chez ceux qui ont donné des réponses « vert » ; à cet égard, il n'y avait pas de différence significative entre les deux sous-groupes. Il apparaît donc que l'analyse des effets latents révèle un aspect plus important de l'influence que l'analyse des seuls effets manifestes le montrerait. Autrement dit, il est possible de déterminer que les sujets étaient en fait influencés par la minorité indépendamment des réponses individuelles qu'ils avaient pu faire au cours de la phase d'interaction sociale.

[201] Cet aspect des résultats nous semble particulièrement important dans la mesure où il démontre clairement que la réponse donnée publiquement ne constitue pas la totalité du comportement influencé. Cependant, le degré de dispersion des résultats indique que l'étendue du déplacement du seuil varie considérablement entre les sujets (seuil différentiel : $t = 1,88$, p bilatéral $< 0,10$, p unilatéral $< 0,05$; stimulus du seuil supérieur : $t = 1,71$, $p < 0,10$).

Le même phénomène se produit-il quand la minorité déviante est inconsistante ? Nous savons déjà qu'une telle minorité, qui fait preuve d'incohérence et de confusion dans ses positions, n'a pas d'effet sur les jugements manifestes de la majorité. Elle n'est pas capable de créer le conflit nécessaire pour pousser la majorité à réviser ses opinions. Les données fournies par le test post-expérimental de discrimination montrent que la minorité inconsistante n'a pas non plus d'effet sur le jugement latent. Il n'y a pas de différence entre les groupes expérimentaux et les groupes témoins, que ce soit dans le déplacement des seuils différentiels ou dans la dispersion des réponses. La minorité inconsistante semble donc incapable d'exercer une influence à quelque niveau que ce soit.

Ces découvertes fournissent une preuve supplémentaire concernant l'importance, pour la source d'influence, d'un style de comportement consistant. Il semblerait qu'une minorité consistante soit plus efficace au niveau des réponses cachées qu'au niveau des réponses manifestes, alors qu'une minorité inconsistante est inefficace aux deux niveaux.

Mais que se passe-t-il si la source d'influence est une majorité ? Les réponses données au cours de l'interaction sociale représentent-elles un accord superficiel ou révèlent-elles une authentique adhésion au point de vue de la majorité ? Si la

première hypothèse est la bonne, nous ne devons pas nous attendre à un changement au niveau du test de discrimination après la situation d'influence, mais, si la seconde possibilité prévaut, alors nous devons nous attendre à découvrir un tel changement.

En fait, il n'y a aucun effet sur le code perceptif. Nous n'observons pas de changement des seuils différentiels des sujets des groupes expérimentaux par comparaison avec les sujets des groupes témoins, bien qu'il y ait une gamme plus vaste de réponses dans les groupes expérimentaux. Ce résultat semble venir du fait que certains sujets ont continué à répondre « bleu » à des stimuli considérés comme étant verts par le groupe témoin. Malheureusement, il n'est pas possible d'analyser cette tendance de façon systématique ; elle semble indiquer [202] une polarisation des jugements. Les résultats du test de discrimination des sujets qui ont été influencés durant la phase d'interaction sociale ne diffèrent pas de ceux des sujets qui n'ont pas été influencés. Une majorité qui n'est pas unanime n'a donc pas d'effet marqué sur le jugement caché de la minorité. L'influence majoritaire ne semble conduire qu'à un accord superficiel, tandis que l'influence minoritaire a un effet qui, à la fois, apparaît à la surface et s'étend à un changement de jugement plus profond. Ces différences sont probablement dues aux variations de l'intensité du conflit qui est subjectivement ressenti. En fait, le conflit qui naît des tentatives d'influence n'est pas le même lorsque les minorités sont impliquées que lorsque c'est une affaire de majorité. Le caractère déviant d'un jugement est beaucoup plus apparent quand il n'est partagé que par quelques individus. Si, par ailleurs, il est présenté de façon cohérente et consistante, et avec conviction, alors les autres membres du groupe ne peuvent pas ne pas le prendre en considération. Le conflit qui en résulte semble annoncer la restructuration du système perceptif-cognitif qui est la source du jugement. Le point de vue de la minorité s'intègre donc dans l'appréhension de la réalité par les sujets majoritaires, même s'ils avaient précédemment accepté comme allant de soi la norme contraire de la majorité.

Mais ces différences semblent dépendre d'un autre phénomène qui leur est lié. Nous pouvons croire à juste titre qu'il est plus facile pour une minorité de changer le code perceptif, c'est-à-dire les réponses cachées de la majorité, que ses réponses sociales, tandis que la majorité aura plus d'influence sur les réponses sociales données publiquement que sur les codes perceptifs, c'est-à-dire sur les réponses cachées des individus. Cette hypothèse, qui avait été formulée a posteriori il y a

quelques années (Moscovici et Nève, 1971), a été récemment confirmée, au moins en partie, par Mugny (1974). Dans son expérience, Mugny a employé un dispositif destiné à créer l'illusion d'optique de Müller-Lyer. Cette illusion bien connue consiste à faire apparaître deux lignes qui sont objectivement d'égale longueur comme étant inégales, en les plaçant dans des contextes de perception différents : aux extrémités de l'une des lignes horizontales, la fourche à deux branches semble l'allonger, tandis qu'aux extrémités de l'autre ligne, la fourche est retournée, ce qui fait apparaître le segment horizontal comme étant plus court.

La procédure utilisée par Mugny était simple. On a présenté la situation aux sujets comme une étude scientifique de perception. Une fois l'explication donnée, l'expérience elle-même a commencé [203] par une mesure du code perceptif, « opérationnalisé » par l'évaluation du point auquel les deux lignes semblaient être subjectivement égales. Autrement dit, les sujets ont jugé à quel point les deux segments des lignes étaient égaux. L'expérience s'est poursuivie en trois phases : mesure avant la réponse sociale, phase d'influence, mesure après la réponse sociale ou verbale. Chaque phase se déroulait de la manière suivante : l'expérimentateur lui-même manipulait les segments mobiles des lignes selon un programme qui était le même pour chaque phase. Les sujets devaient dire si la ligne gauche était plus longue que la ligne droite, si elle était plus courte, ou si elle était égale à celle-ci. En outre, les sujets devaient, pour chaque essai, évaluer en centimètres la différence entre les deux lignes. Chaque phase comprenait cinq essais. Les différences réelles entre les lignes pour chaque essai étaient les suivantes (le signe + indique que le segment gauche était plus long de tant de centimètres) : 1er essai : + 5 ; 2e essai : 0 ; 3e essai : + 3 ; 4e essai : + 7 ; 5e essai : - 1. Le total des différences pour les cinq essais était de + 14. Les sujets avaient trois secondes et demie à chaque essai pour regarder le dispositif.

Une fois que les sujets ont eu répondu individuellement aux cinq essais, ils ont été exposés à l'influence sociale. On les a informés que l'expérimentateur voulait savoir si des informations concernant les réponses d'autres personnes les aideraient ou non à évaluer les différences. Dans les deux conditions expérimentales, on a dit aux sujets que l'on avait précédemment demandé à vingt-cinq personnes de faire « la même chose que vous ».

Dans la condition majoritaire, l'expérimentateur a ajouté qu'il avait décidé de leur donner les réponses de certaines des vingt-cinq personnes qu'il venait de

mentionner ; qu'il leur donnerait les réponses des vingt personnes qui avaient systématiquement répondu de la même façon, mais qu'il ne leur donnerait pas les réponses des cinq autres.

Dans la condition minoritaire, on a utilisé le même protocole, à la différence près que les chiffres « vingt » et « cinq » ont été inversés. L'expérimentateur a dit aux sujets qu'il leur donnerait les réponses des cinq personnes qui avaient systématiquement répondu de la même façon, mais qu'il ne leur donnerait pas les réponses des vingt autres.

On a d'abord montré le dispositif aux sujets, après quoi on leur a donné les réponses, soit des vingt, soit des cinq personnes, et ils ont ensuite donné leur propre évaluation des deux lignes. Les réponses [204] des compères de l'expérimentateur étaient systématiquement supérieures aux différences réelles de 4 centimètres. Pour les cinq essais, le total était de + 34 (1er essai : + 9 ; 2e essai : + 4 ; 3e essai : + 7 ; 4e essai : + 11 ; 5e essai : + 3).

Cette phase d'influence achevée, il y a eu une mesure consécutive à la réponse verbale. L'expérience s'est terminée par une « post-évaluation » de l'impression subjective d'égalité.

Voici les mesures qui ont été analysées en tant que résultats :

- a) La réponse verbale : la mesure consistait à ajouter les réponses de chaque sujet sur les cinq essais pour chaque phase de l'expérience. On a utilisé deux indices d'influence : la différence entre les mesures de la phase pré-test et de la phase collective, et la différence entre la phase prétest et la phase post-testé
- b) Le « code perceptif » : on a pris les mesures, « avant » et « après », des différences entre le point réel d'égalité et le point subjectif d'égalité des deux lignes. La différence entre ces deux mesures constituait l'indicateur d'influence concernant le « code ».

La majorité a-t-elle plus d'influence au niveau verbal et la minorité au niveau perceptif ? Les résultats obtenus ici semblent indiquer que tel est bien le cas. A partir des analyses statistiques du tableau 14, nous voyons que la différence dans

les changements qui se manifestent dans les évaluations avant l'interaction et durant la phase d'influence

TABLEAU 14
Moyennes des évaluations au niveau de la réponse verbale (1)

Condition	Phases		
	Individuelle « avant »	interaction « pen- dant »	individuelle « après »
Majorité	6,73	24,86	17,06
Minorité	7,20	12,60	8,13

(1) Les moyennes correspondent au total des cinq essais. Les différences réelles atteignent un total de + 14 et les différences attribuées à la source d'influence atteignent + 34. n = 15 pour chaque cellule.

[205] est très significative ($t = 3,32$, $p < 0,005$). La majorité a eu plus d'influence sur la réponse sociale que la minorité, bien que celle-ci ait également produit un certain effet ($t = 1,992$, $p < 0,05$).

Cette influence dans les deux conditions de l'expérience se maintient-elle sans agir sur les réponses de la source d'influence ? Une comparaison des différences, avant et après l'interaction, montre que l'influence continue à être élevée pour les sujets qui étaient opposés à la majorité ($t = 2,041$, $p < 0,03$). Dans la condition minoritaire, cette différence n'est pas significative : les sujets cessent de répondre selon le système minoritaire. Il est donc clair que la majorité exerce une influence beaucoup plus grande que la minorité au niveau verbal. Mais la minorité a-t-elle une plus grande influence sur le code perceptif que la majorité ? L'analyse statistique (cf. tableau 15) des différences entre le point d'égalité subjective obtenu avant et après la phase d'interaction indique que la minorité influence davantage le code perceptif que ne le fait la majorité ($t = 1,882$, $p < 0,05$). Nous observons que, tandis que les changements obtenus dans la condition minoritaire sont significatifs, ils ne sont pas significatifs dans la condition majoritaire. Malgré toutes les difficultés rencontrées pour opérationnaliser le code perceptif, il n'en reste pas moins que, dans l'ensemble, il y a de fortes raisons de croire que l'hypothèse

concernant cette inversion de l'efficacité de la minorité par rapport à la majorité contient une grande part de vérité.

Toutes les remarques qui précèdent ont trait à l'effet des rapports entre majorité et minorité dans la modification du code perceptif. Il est cependant un ensemble de données particulièrement intéressant

TABLEAU 15
Moyenne des différences entre les points d'égalité subjective
et le point réel d'égalité (niveau du code perceptif) (1)

Condition	Phases	
	Avant l'interaction	Après l'interaction
Majorité	+ 1,80	+ 1,70
Minorité	+ 1,83	+ 2,63

(1) Les moyennes correspondent aux différences des deux essais. n = 15 pour chaque cellule.

[206] à cet égard. Le déplacement de la frontière bleu-vert dans l'expérience de Moscovici et al. (1971) était plus accusé dans les groupes où la majorité des sujets naïfs n'avait pas adopté la réponse « vert » que dans les groupes où la majorité était manifestement influencée ($t = 1,50$, ce qui est proche de 1,68, valeur significative à 0,01 dans un test bilatéral). On s'était attendu, dans les groupes où il n'y avait pas eu d'influence manifeste, ou bien dans ceux où l'on pouvait supposer que la réponse « vert » avait été d'une certaine manière réprimée, qu'il y ait un plus grand nombre de réponses « vert » dans le test de discrimination post-expérimental. Tel fut bien le cas. La différence entre les groupes dans lesquels la majorité n'était pas manifestement influencée et les groupes dans lesquels la majorité était manifestement influencée, est significative ($X^2 = 14,94$; $p < 0,002$). Nous pouvons en conclure qu'une minorité consistante a une influence encore plus grande sur le code perceptif de la majorité qu'elle n'en a sur la réponse donnée publiquement. Les sujets, qui répondent spontanément en accord avec une norme de désignation de la couleur, changent leur code perceptif après avoir subi

la pression minoritaire, indépendamment du fait que leur réponse verbale change ou non.

Ce qui s'est passé, c'est que des sujets qui partageaient probablement une norme universelle (pour percevoir et/ou nommer les couleurs) ont, sous la pression minoritaire, ou bien change leurs réponses et qualifié de « vert » ce que la plupart des gens appelleraient « bleu », ou bien ont continué à répondre « bleu » à un stimulus que, sous cette pression, ils ont commencé à voir comme étant « vert ». Dans l'un et l'autre cas, le changement semble être le résultat d'une intense activité cognitive de la part des individus. Confrontés à une minorité qui soutient vigoureusement un point de vue différent du leur, les sujets de la majorité, n'ayant aucune raison qui les oblige à rejeter la position minoritaire, essaient de comprendre cette position et de voir par les yeux de la minorité. Ils ne demeurent pas passifs, pas plus qu'ils ne se contentent simplement d'accepter ou de rejeter aveuglement une norme opposée à la leur. C'est cet effort cognitif suscité par des individus apparemment convaincus de la validité de leurs propres réponses (nos compères) qui explique probablement le déplacement perceptif.

Si ces données sont dignes de foi, alors il faut envisager quelques implications plus générales. La notion de « code perceptif » est difficile à définir. Nous supposons cependant qu'il désigne un contenu que [207] nous pouvons en fait voir et toucher, par opposition au « code linguistique » qui se rapporte à la manière dont nous classons et désignons les objets. Nous voyons donc qu'une minorité déviante peut provoquer des modifications significatives au niveau du code perceptif plus facilement qu'au niveau du code linguistique, au niveau de ce qui se voit et de ce qui se pense plus facilement qu'au niveau de l'appellation et de la désignation des objets. Corrélativement, une majorité semble influencer davantage sur le code linguistique que sur le code perceptif. Si tel est vraiment le cas, alors nous pouvons supposer que les minorités modifient les réponses des gens et leurs façons de voir les choses à un niveau cache avant que leurs réponses réelles ne changent, et parfois même sans qu'ils le sachent. Les recherches sur la conformité nous ont habitués au phénomène inverse : les individus adoptent apparemment les jugements et les opinions du groupe ou de l'autorité, tout en continuant à s'accrocher à leurs jugements et à leurs opinions antérieurs en privé. Là où il y a innovation, l'influence est plus efficace au niveau privé qu'au niveau public. Le contraste entre les jugements et les opinions publics et privés est une caractéristique des deux

phénomènes, mais ils évoluent dans des directions opposées. Dans un cas, nous avons affaire à une complaisance, dans l'autre à une conversion.

Essayons d'examiner ces contrastes de plus près. Dans une situation de conformité, la pression exercée sur l'individu pour qu'il réponde d'une certaine manière définie par la majorité, et pour qu'il accepte le cadre de référence commun, est toujours explicite. Le changement ainsi suscité est, au moins pour un certain temps, purement externe. L'individu se trouve placé dans un état de soumission forcée dans lequel il est obligé de dire ce qu'il ne veut pas dire, de faire ce qu'il ne veut pas faire, soit par indifférence, soit par peur de se trouver isolé ou rejeté du groupe. La collectivité accepte au départ ce type de soumission, parce qu'elle déteste la déviance et sait par expérience que, à la longue, à est possible de croire ce qu'on dit et de vouloir ce que l'on fait. Pascal a saisi cela il y a trois siècles, conseillant aux chrétiens de prier, qu'ils soient ou non croyants, et soutenant que la foi finirait par triompher. Quelles sont les raisons de telles transformations ? Elles ont simplement pour origine l'existence d'un conflit entre les opinions et les jugements privés et les opinions et les jugements publics. Puisque ces derniers ne peuvent être modifiés, afin de résoudre le conflit, on modifie les jugements privés, ce qui permet à l'individu de justifier sa soumission aux pressions de la majorité sans aucune raison particulière.

[208] Dans une situation d'innovation où la pression au changement demeure implicite, la nouvelle réponse apparaît comme une solution de rechange à la réponse existante, et l'adoption de cette nouvelle réponse ne résulte pas de la contrainte. Si un membre de la majorité est intéressé ou attiré par cette réponse, s'il opère un changement dans cette direction, ce changement est souvent indirect ou inconscient, c'est-à-dire, en un mot : privé. Puisque les gens font et disent des choses pour des raisons purement rituelles, ceci a souvent pour effet de vider les jugements et les comportements habituels de leur contenu. Quand il devient clair qu'ils n'ont plus aucun sens réel, le conflit qui surgit est un conflit externe entre ce que l'on commence à croire, les idées que l'on vient d'adopter, et les croyances et les idées des « autres » que l'on prétend encore partager. Pour les minorités, le problème est de profiter des modifications qu'elles ont suscitées et de faire progresser le mouvement qu'elles ont déclenché.

Quand elles échouent, ou quand elles sont mises en échec, la majorité en retire des avantages à leur place. C'est un phénomène connu depuis quelques années

sous le nom de « récupération ». Les critiques, les exemples et les actions d'un grand nombre de minorités et de groupes marginaux ont produit d'importants changements au niveau des valeurs, du langage, de la manière de s'habiller, aussi bien que dans les sphères politique et sociale. Mais ces groupes n'ont pas été capables de légitimer ces nouveaux langages et ces nouveaux comportements, et ils n'étaient pas non plus en position de le faire. Cependant un nouvel espace social et psychologique avait été créé, qui a été repris par d'autres groupes financiers, intellectuels et politiques, lesquels ont été en mesure de légitimer ces nouveautés. Soudain, les cheveux longs, les exigences des étudiants et des minorités raciales, les habitudes sexuelles, qui étaient auparavant inexprimables et stigmatisées, ont été intégrés dans les programmes de partis extrêmement conservateurs, adoptés par des milieux sociaux auxquels ils répugnaient, et sont devenus des objets dont se sont emparés l'industrie et le commerce. Les minorités étaient à l'origine de ces changements dont les buts ont alors été modifiés, mais elles n'ont pas été capables d'en profiter, de provoquer une transformation.

Ce n'est évidemment pas toujours le cas. Des exemples, tels que ceux de la Réforme ou des partis socialistes, devraient suffire à nous convaincre du contraire. Les conversions réussies sont plus nombreuses que nous avons tendance à le croire.

En résumé, dans les situations d'innovation, nous nous demandons [209] toujours : « Pourquoi les gens résistent-ils, une fois qu'ils ont été convaincus par la minorité ? » Dans les situations de conformité, comme nous le savons, c'est la question inverse qui se pose : « Pourquoi les gens ne résistent-ils pas, puisqu'ils ne sont pas convaincus par la majorité ? » Il est évident que les minorités opèrent des conversions, mais les convertis rencontrent à l'extérieur des obstacles à l'expression de leurs véritables attaches. La majorité rend les gens soumis, elle obtient l'assentiment de beaucoup qui dissimulent leurs réserves sous des démonstrations explicites d'adhésion totale. Les problèmes pratiques qui surgissent dans les deux cas présentent des homologues dans leurs différences mêmes. Les minorités essaient de transformer les attitudes et les croyances privées en comportements publics, tandis que les majorités emploient toutes leurs énergies à tenter de transformer les comportements et les déclarations publics en attitudes et en croyances privées. Mais, dans les deux cas, la rupture entre le groupe et la personne, entre ce qu'on dit et ce que l'on pense, entre ce qu'on fait et ce que l'on veut, est une solu-

tion possible à laquelle nous devons à la fois le déchirement de la personnalité et le monde schizophrénique dans lequel nous vivons.

Le fait qu'une majorité d'individus puissent qualifier de « bleu » ce qu'ils ont commencé à voir comme étant « vert », comporte aussi d'autres implications. Il valait la peine de démontrer ce phénomène expérimentalement, afin d'en obtenir une description plus précise, mais la valeur de la démonstration va au-delà. Elle révèle le caractère d'un changement auquel on ne peut littéralement pas donner un nom. Les faits objectifs ne sont plus les mêmes ; la minorité déviante a produit son effet et l'innovation a eu lieu. Mais aucun ajustement linguistique n'est intervenu. Les mots et les formules qui se rapportent aux faits objectifs demeurent inchangés, comme si la minorité n'avait produit aucun effet, comme s'il n'y avait pas eu d'innovation. Les gens croient qu'en continuant à utiliser le même langage, en continuant à faire les mêmes actes, ils traitent une réalité qui est, elle aussi, demeurée la même. Leur croyance est erronée. Prenez l'exemple d'un Anglais qui vote pour le Parti conservateur. Ce Parti de centre-droit apparaît d'emblée comme le représentant de la propriété privée, de la politique économique du laisser-faire, et des intérêts de la bourgeoisie. En votant depuis trente ans pour ce Parti, l'Anglais exprime son adhésion à ses valeurs, à sa philosophie sociale et politique, et à ses intérêts. Cependant, si l'on regarde le Parti conservateur de plus près, on voit qu'il a en fait adopté et assimilé toute une série de mesures, sur les plans économique et juridique, qui sont franchement socialistes (sécurité [210] sociale, nationalisation, etc.) et contraires à la doctrine et à la tradition qu'on lui suppose. Ceci s'explique par l'histoire, la force des circonstances et l'évolution des rapports de classe. La personne qui continue à se dire « conservatrice » évoque par ce mot un contenu politique très différent de ce qu'il était, tout comme nos sujets qui continuaient à appeler « bleu » ce qu'ils avaient commencé à voir comme étant « vert ». Nous observons ici la création d'une illusion sociale : l'illusion de stabilité quand tous les faits sont en passe de changer. L'effet inverse n'est pas rare : les mots et les formes linguistiques changent tandis que les actes et leur contenu restent les mêmes. La signification de ces phénomènes est claire : ils montrent la différence entre les deux types d'influence en tant que mécanismes produisant des illusions sociales. Les plus puissants de ces mécanismes sont ceux qui font apparaître l'innovation comme le résultat du conformisme. Des proverbes illustrent cet effet : « Du vin nouveau dans des outres anciennes », « Rien de nouveau sous le

soleil », « Plus ça change, plus c'est la même chose », etc. Corrélativement, l'innovation peut rapidement se transformer en conformisme, comme le démontrent largement les révolutions de salon, le chic de gauche et l'imitation en art et en science.

Les idées présentées ici ne s'appliquent pas seulement au niveau individuel ou interindividuel. Tous les types de conformité partagent les caractéristiques auxquelles j'ai fait allusion. Toutes les organisations, toutes les sociétés, cherchent à créer une impression d'unanimité. Quand les hommes politiques défendent la loi et l'ordre contre l'anarchie et le désordre, ils prétendent parler au nom d'une majorité silencieuse. Du moins est-ce l'impression qu'ils veulent donner. Ce faisant, ils laissent entendre que les gens qui ne sont pas silencieux sont déviants ; ce sont ceux qui font du « bruit » au milieu d'une collectivité calme et sérieuse qui ne désire rien d'autre que de poursuivre ses objectifs en paix. La collectivité, en tout cas, n'est pas animée de profondes motivations au changement, tout au plus apportera-t-elle des corrections ici et là à des erreurs ou à des excès. Tout ceci constitue un caractère évident de la conformité : la société tout entière essaie de conserver le contrôle sur les diverses parties qui la composent en faisant appel au concept souvent invoqué « de loi et d'ordre ».

La normalisation est un trait commun des institutions. Prenez l'exemple des commissions parlementaires. Elles se composent des représentants de tous les partis, qui ont souvent sur l'affaire en question des idéologies opposées et des opinions différentes. Leur travail consiste [211] à écouter les opinions d'experts, qui sont eux-mêmes loin d'être d'accord, et à considérer les opinions présentées par les délégués des différents groupes dont les intérêts sont opposés : direction et main-d'oeuvre, industrie et agriculture, etc. Chacun des participants, délégués des groupes d'intérêts, représentants des partis politiques et experts, à un moindre degré, essaie de faire accepter son propre point de vue et d'emporter une décision qui lui sera favorable. Cependant, même dans ces circonstances, tous sont d'accord sur un point : le conflit, qui est la raison d'être de la commission, ne doit pas se transformer en confrontation ouverte. Toutes les tentatives d'exercer une influence sont orientées dans ce sens, en même temps qu'elles visent à atteindre un compromis « équitable ». Les rapports issus de ces commissions montrent clairement dans quelle mesure, au cours de ces débats, les interactions sont dominées

par ces deux motifs : l'atténuation du conflit, et la recherche d'un compromis qui se rapproche le plus possible de la position de chaque groupe en jeu. Je suppose que les chercheurs qui ont étudié les systèmes politiques ont dû arriver à une distinction essentielle entre les systèmes fondés sur la normalisation en tant que mode d'influence, et sur le compromis en tant que norme des relations entre partis politiques - comme par exemple le système anglo-saxon - et les systèmes fondés sur la conformité et la pression à choisir entre l'orthodoxie et les alternatives hétérodoxes, comme le système français. Ceci ne veut pas dire que la conformité et le choix soient absents du premier, la normalisation et le compromis du second, mais ce ne sont pas des caractéristiques distinctives du système. Si les commissions parlementaires sont acceptées comme un indice de normalisation, comme un mode d'influence, alors leur existence en Angleterre et aux États-Unis s'oppose à leur absence en France. Je ne suggère pas que ceci nous fournisse des éléments de comparaisons politiques désobligeantes ou que l'un ou l'autre système aboutisse à plus de démocratie. J'ai attiré l'attention sur cette distinction parce qu'elle correspond, au niveau des groupes sociaux, aux phénomènes observés en laboratoire dans les petits groupes et chez les individus.

Je n'ai pas l'intention, à ce stade, de m'étendre davantage sur l'innovation. À maintes reprises, j'ai souligné le parallélisme entre les processus révélés par l'expérimentation et ceux que l'on observe dans le monde réel. Peut-on dire que les styles de comportement sont purement individuels, ou n'ont-ils d'effet que dans les situations interindividuelles ? J'espère que le jour viendra où, avec le recul nécessaire du temps, on écrira l'histoire des mouvements dirigés contre la [212] guerre d'Algérie en France et contre la guerre du Vietnam en Amérique. Que l'on ait été un observateur proche ou lointain de l'un ou de l'autre, on ne peut s'empêcher d'être frappé par la similitude des attitudes des membres de ces deux mouvements, et par le courage moral et physique dont ils ont fait preuve. En réponse à ceux qui invoquaient les motifs d'opportunité ou de stratégie, ils ont opposé un refus absolu au compromis sur les questions de démocratie, de torture ou de génocide. Au-delà de la volonté d'affronter carrément l'évidence, du courage de supporter les sanctions, l'ostracisme et l'isolement de la part de leurs groupes sociaux et professionnels, il y a eu, chez des centaines et des milliers d'hommes et de femmes, une consistance et une autonomie de comportement qui se sont clairement manifestées. Depuis les discussions universitaires et sit-in aux États-Unis,

les réunions et clubs clandestins, les « manifestations d'intellectuels » en France, jusqu'aux marches et manifestations de masse, les petits courants disparates et isolés de dissidence ont fusionné pour devenir des flots de protestation. Une fois que l'occasion de s'exprimer leur a été fournie, ces mouvements ont grandi à un rythme constant et ont accru leur pression sur leurs gouvernements respectifs. Ceci ne signifie pas que ces mouvements soient responsables de la fin des guerres d'Algérie et du Vietnam, mais leur contribution a certainement été décisive, et il est difficile de la surestimer. Dans la création de ces mouvements, aussi bien que dans leur effet sur la société, certains des phénomènes étudiés par les psychologues sociaux sont entrés en jeu, même si la science ne pouvait évidemment pas les reproduire à une aussi vaste échelle. C'est pourquoi il est nécessaire de considérer les mouvements sociaux à vaste échelle qui se produisent dans le monde comme des expériences naturelles. Sinon, les arguments ne manqueront pas pour limiter la généralité des assertions émises en psychologie sociale, pour limiter le pouvoir de ses concepts et de ses théories interprétatives de la réalité dans laquelle nous vivons.

J'ai, dans ce chapitre, dressé un vaste panorama, en attirant l'attention sur certains faits et certains rapports qui nous sont familiers et sur d'autres qui nous le sont moins. Partant de l'idée que notre compréhension de l'influence sociale doit inclure une évaluation du rôle du conflit, j'ai défini la conformité, la normalisation et l'innovation comme des modalités d'influence dépendant de la réduction, de l'évitement et de la création du conflit. C'était le seul point de départ valable pour élucider la nature spécifique de ces modalités, qui puisse permettre une investigation de leurs mécanismes.

[213]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.
2^e partie. Conflit, innovation et reconnaissance sociale.

Chapitre 9

Minorités déviantes et réactions des majorités

Le handicap d'être différent

[Retour au sommaire](#)

Jusqu'ici nous avons examiné la façon dont les minorités déviantes, mais actives, peuvent être en position d'exercer une influence sur les majorités. Comment ces minorités sont-elles perçues par les autres ? Quelles attitudes adoptent envers elles ceux qui ont subi leur influence ? La psychologie sociale contemporaine apporte une réponse à ces questions, qui s'appuie sur la notion d'attrance. Parmi les facteurs qui créent cette attrance, il y a le besoin fondamental d'approbation sociale, qui incite l'individu à éviter ceux qui le rejettent et à rechercher ceux qui accepteront et reconnaîtront sa manière de penser et d'agir. Le besoin de comparaison sociale entre aussi en jeu, qui pousse l'individu à essayer d'obtenir des informations sur lui-même et sur les autres, de façon à porter un jugement correct sur ses propres aptitudes et opinions. Mais quelles caractéristiques les autres personnes doivent-elles posséder pour donner leur approbation sociale et offrir une base de comparaison sociale à un individu ? Elles doivent se situer sur le même terrain que lui ou sur un terrain qui lui soit au moins familier. Un fossé trop large

entre le « moi » et les « autres » augmentera probablement les tensions et les incertitudes qui existent déjà et, soit dit en passant, rendra la reconnaissance attendue d'autant plus problématique. Donc, c'est seulement entre personnes qui sont proches les unes des autres, [214] qui appartiennent au même groupe, qui partagent un arrière-plan commun et une conception semblable de la réalité que des liens interpersonnels arrivent à se forger. Si une incompréhension se produisait, si l'équilibre jusque-là maintenu était bouleversé, l'individu serait prêt à modifier ses opinions et à changer son comportement pour rétablir le niveau d'approbation sociale atteint jusqu'alors, aussi bien que les moyens existants de comparaison sociale. C'est pourquoi il se laisse influencer, et c'est pourquoi il se sent attiré par la source même de cette influence. En fait, il souhaite garder le contact avec ceux qui lui ressemblent et éviter de se trouver éloigné ou de devenir différent. Nous sommes attirés par ceux qui nous ressemblent ; telle est en raccourci la sagesse qui sous-tend toutes les théories et les expériences existantes :

« L'attirance interpersonnelle et l'influence sociale (affirment Walster et Abrahams, 1972) sont intimement liées, au point que si un individu comprend chaque processus, il peut probablement avoir l'intuition des relations qui existent entre eux. Ainsi, il se peut que bien des lecteurs sentent déjà qu'ils devinent les nombreuses manières dont l'attirance et l'influence sont liées. Presque tous les théoriciens sont d'accord sur le fait qu'une personne sympathique sera plus efficace pour exercer une influence sociale qu'une personne moins sympathique » (p. 223).

Le réseau des sympathies et des antipathies constitue donc un critère efficace à partir duquel on peut évaluer les modes de perception des gens et la façon dont ils se jugent et s'influencent.

Ce critère apporte aussi une réponse aux deux questions que nous avons posées. En raison de son caractère particulier, une minorité ne peut ni servir de critère de comparaison, ni fournir d'approbation sociale ; elle est dépourvue du pouvoir d'attirer. Par ailleurs, la « sympathie » est corrélative de l'attirance. En conséquence, une minorité est condamnée à être rejetée et détestée. Tout déviant en puissance sait cela, comme le montre une expérience de Allen (1974). Le matériel utilisé dans la discussion de groupe était l'histoire désormais classique du jeune délinquant, Johnny Rocco. On avait amené chaque sujet du groupe à croire que son jugement concernant le traitement de Johnny Rocco était différent de celui du

groupe. L'expérience avait été programmée de telle sorte qu'elle exigeait l'intervention d'un vote pour éliminer un des sujets dans la phase suivante de la discussion. Comme on s'y attendait, 69% des sujets, des étudiants, pensaient qu'ils seraient rejetés parce qu'ils étaient dans chaque cas le seul élément en [215] désaccord avec le groupe. Une étude antérieure de Schachter (1951) complète le tableau, en montrant clairement qu'une minorité a de bonnes raisons de craindre : elle est en fait rejetée et détestée. Au cours de cette expérience, les groupes de sujets ont discuté l'histoire du cas de Johnny Rocco, après que chacun d'eux l'avait lue individuellement. Un groupe typique comprenait neuf sujets : six sujets naïfs et trois compères de l'expérimentateur. Les compères jouaient chacun l'un de ces trois rôles : l'individu modal qui prenait une position identique à celle du sujet naïf moyen ; le déviant qui prenait une position opposée à l'opinion générale du groupe ; le dériveur qui, au début, était d'accord avec le déviant, mais qui, au cours de l'interaction, se déplaçait progressivement vers une position de conformité, une position modale. Il y avait donc un déviant consistant et un déviant inconsistant. Les résultats de l'expérience ont clairement montré que l'individu modal était le plus aimé et le déviant consistant le moins aimé. Ces conclusions ont été répétées bien des fois et il n'est aucune raison d'en douter, notamment parce qu'elles correspondent à ce que l'on sait déjà de ces processus en général. Nous sommes donc sûrs de trouver des résultats semblables dans d'autres expériences au cours desquelles une minorité déviante tente d'exercer son influence sur la majorité. Mais c'est précisément ce dénouement prédit et attendu qui soulève de nouveaux problèmes. Comment se fait-il qu'une minorité, bien qu'on la déteste ou qu'on ne l'aime pas particulièrement, exerce une influence ? Quelle est la nature de sa relation avec la majorité ? Que cherche la minorité auprès de la majorité en dehors de son accord et qu'obtient-elle ? En essayant de clarifier ces problèmes, nous sommes amenés à découvrir une sphère de rapports interpersonnels et sociaux qui est plus vaste que la sphère de l'attraction interpersonnelle et sociale.

Les mal-aimés et les admirés

[Retour au sommaire](#)

Les preuves empiriques concernant la façon dont les minorités sont perçues et l'attitude qu'elles suscitent ont surtout été obtenues à partir d'expériences dans lesquelles des sujets naïfs ont été exposés à l'influence d'un ou de deux compères, après quoi ils ont répondu individuellement à des questionnaires post-expérimentaux. La procédure est bien connue et n'a pas besoin d'être décrite en détail. On utilise divers types de questionnaires, mais tous comportent des questions qui visent à évaluer, d'une part, si, et dans quelle mesure, les sujets de la majorité ont de la [216] sympathie pour la minorité déviante, et, d'autre part, comment ils jugent le comportement et les qualités de cette minorité. Nous allons maintenant exposer, dans leurs grandes lignes et de façon systématique, les résultats obtenus à partir de ces questionnaires.

L'expérience « vert-bleu » (Moscovici et al., 1969)

Dans cette expérience, la minorité déviante se composait de deux individus qui soutenaient avec consistance que des diapositives objectivement bleues étaient vertes. L'objectif était de démontrer que les sujets n'attribuent ni compétence ni pouvoir à une minorité consistante. La seule qualité attribuée de façon significative à la minorité était en fait la certitude perçue de ses jugements. Si cette certitude perçue était déduite du comportement consistant, alors on s'attendrait qu'une minorité qui se comporte de façon inconsistante soit perçue comme incertaine. Un tel résultat démontrerait de manière concluante que le style de comportement est un facteur qui détermine le succès de l'innovation. Afin d'étudier la manière dont les sujets perçoivent l'agent d'influence dans différentes conditions expérimentales, à la fois en termes de ressources et de conviction attribuées à cet agent, nous avons orienté nos questions vers trois caractéristiques : la compétence, la conviction et le *leadership*.

Nous avons donc demandé aux sujets d'évaluer, sur une échelle en onze points, la compétence de chaque membre du groupe à juger de la luminosité et de la couleur. Après cela, ils ont classé chaque membre selon le degré de confiance dont il avait fait preuve en donnant ses réponses. La classification s'est faite sur une échelle en quatre ou six points, suivant le nombre de sujets. Finalement les sujets ont pris collectivement des décisions pour savoir s'il fallait accepter ou rejeter des leaders nommés, et pour savoir qui ils désigneraient comme leader dans une prochaine expérience.

Nous nous sommes rendu compte que la minorité était estimée incompétente en matière de jugement des couleurs. Les sujets naïfs se sont jugés plus compétents que les compères, qu'ils aient ou non répondu « vert » au cours de l'interaction.

On a aussi noté des différences dans la compétence attribuée à chaque compère. Le compère qui répondait le premier était jugé moins compétent que l'autre compère. En quelque sorte, le premier compère qui répondait était tenu responsable du jugement surprenant, bien [217] que les deux compères aient émis le même jugement. Nous reviendrons plus tard sur ce point.

Tous ces résultats montrent clairement que l'influence d'une minorité ne peut être due à l'attribution d'une compétence supérieure en matière de désignation des couleurs. Cependant, bien que les sujets ne reconnaissent pas de compétence particulière à la minorité consistante, nous pourrions au moins nous attendre qu'ils attribuent une plus grande conviction à la minorité.

Nous nous sommes rendu compte que le sujet naïf attribue effectivement une plus grande assurance à la minorité qu'à lui-même. Les deux individus minoritaires n'ont pas été jugés également confiants. Celui qui répondait le premier a été jugé comme le plus confiant en lui-même. Il est donc jugé moins compétent mais plus assuré. Ces deux jugements indiquent que l'on pense que le premier compère est l'initiateur de la réponse. L'assurance attribuée au compère est étroitement liée à la consistance de son comportement. En fait, il suffit d'un changement de comportement qui, de consistant, devienne inconsistant, pour que le compère ne soit plus jugé comme particulièrement confiant. L'influence de la minorité est donc essentiellement due à la consistance de son comportement, à l'assurance que les sujets lui attribuent à partir de ce comportement consistant. S'il est vrai que l'in-

fluence est fonction de la consistance des compères, est-il aussi vrai que les sujets leur confèrent un statut sociométrique privilégié ? Pas nécessairement. Nous avons déjà fait remarquer que l'influence d'une minorité consistante n'est pas due à un pouvoir particulier. En conséquence, nous ne nous attendrions pas nécessairement à voir donner à un individu minoritaire influent le rôle de leader. Nos résultats montrent qu'à cet égard, les individus minoritaires ne font pas un score différent des sujets naïfs. Ils ne sont pas plus fréquemment acceptés, rejetés, ou nommés *leaders* que les sujets naïfs. Il n'y a donc pas de statut supérieur associé à leur influence. Par ailleurs, quand les membres minoritaires sont inconsistants, la plus grande fréquence de leur rejet en tant que *leaders*, par rapport aux autres membres du groupe, est significative.

Il ressort de ces résultats que la minorité consistante exerce une influence dans la mesure où les sujets naïfs lui attribuent une plus grande assurance. Si les membres de la minorité sont consistants, on ne les rejette pas comme leaders, mais on ne les recherche pas non plus particulièrement pour ce rôle.

Pourquoi les deux compères ont-ils été perçus si différemment ? [218] Il semblerait que chacun ait eu un rôle différent dans la dynamique du conflit entre majorité et minorité. Le premier à répondre « vert » jouait le rôle de novateur, tandis que le second, en souscrivant au même point de vue, apparaissait comme un suiveur. Mais, tandis que l'initiative du changement appartient au novateur présumé, c'est le suiveur qui rend cette influence possible. Le comportement du suiveur donne une dimension sociale à la réponse minoritaire.

Ces observations offrent quelques aperçus sur les conflits relatifs à l'influence dans les situations d'innovation, et sur les relations interpersonnelles qui naissent de ces situations. Elles nous permettent de mieux comprendre comment une minorité consistante peut influencer une majorité même quand cette majorité partage une norme explicite et objective. Surtout, il apparaît que les individus minoritaires forcent la majorité à prendre leur point de vue en considération, non en raison de quelque compétence particulière, mais parce qu'ils avancent leur point de vue avec cohérence et fermeté. Ces qualités ne rendent pas nécessairement la minorité attrayante ; pourtant, si elles lui font défaut, la minorité est définitivement rejetée.

L'expérience « adoption d'un modèle/ répétition »

Dans cette expérience, Nemeth et al. (1973) ont réalisé deux séries de comparaisons. D'une part, ils ont comparé l'influence d'un individu répondant au hasard (Condition de réponse aléatoire) à celle d'un individu qui répondait de façon consistante. D'autre part, ils ont comparé l'influence d'un compère qui répétait toujours la même réponse (« vert » ou « bleu-vert ») avec l'influence d'un compère dont les réponses suivaient un certain modèle. Les stimuli présentés aux sujets étaient bleus.

Comme les résultats de l'expérience décrite ci-dessus le laissent prévoir, la confiance attribuée aux compères était plus élevée dans la condition d'adoption d'un modèle (consistante) que dans la condition de réponse aléatoire (inconsistante). Les compères étaient également jugés plus organisés dans la première condition. Les sujets naïfs ont dit qu'ils feraient plus confiance aux compères dans la première condition que dans la seconde.

Le contraste observé entre les types de minorité consistante - minorité suivant un modèle et minorité répétitive - est également instructif. Dans cette expérience, la minorité qui s'est contentée de répondre constamment « vert » n'a pas eu d'influence. Lorsqu'elle a [219] exclusivement répondu « bleu-vert », son influence n'a été que marginale. Le questionnaire post-expérimental a montré que les compères dont les réponses suivaient un modèle étaient considérés sous un jour particulièrement favorable. Ils étaient perçus comme plus sûrs dans leurs jugements et « meilleurs » pour la perception des couleurs que les sujets naïfs. En cas de réponses exclusivement « bleu-vert », il n'y avait pas de différence significative entre les réponses suivant un modèle et les réponses répétitives. Mais les compères qui répondaient « vert-bleu » bénéficiaient d'une admiration, d'une sympathie et d'une confiance plus grandes lorsque leurs réponses suivaient un modèle, que lorsqu'elles n'étaient que répétitives. Cette différence n'existait pas entre les réponses suivant un modèle et les réponses répétitives quand les réponses étaient exclusivement « vert ».

Ceci complète notre tableau. La minorité consistante, par son comportement et son attitude apparente, n'est pas seulement admirée, considérée comme sûre et

digne de foi, ce qui indique une certaine reconnaissance sociale de sa position dans le groupe ; elle jouit aussi de la sympathie et, d'une certaine manière, elle est considérée comme plus digne d'approbation sociale que les autres membres du groupe. Ceci est vrai indépendamment de l'influence exercée en fait. Pour que la minorité consistante acquière cette image positive, il lui suffit simplement d'être active et de faire connaître son existence.

L'expérience « peinture » (Nemeth et Wachtler, 1973)

Dans cette expérience, qui a été décrite en détail plus haut, on a rassemblé quatre sujets naïfs et un compère que l'on a présenté comme étant Allemand, Italien ou d'une origine ethnique inconnue. A chaque essai, on a demandé aux sujets d'exprimer une préférence pour l'un des deux tableaux qui étaient qualifiés d'« italien » ou d'« allemand ». Les résultats ont montré que la présence d'un compère qui adoptait une position consistante, qu'elle soit pro-italienne ou pro-allemande, avait pour effet de rendre les sujets plus pro-allemands que dans le groupe témoin. Les compères avaient évidemment un parti pris. Comment ont-ils été perçus ?

En général, les sujets naïfs ont estimé que le compère était plus « sûr de sa décision » que les autres membres du groupe. Lorsque celui-ci a été présenté comme Italien (Angelo) ou comme d'origine ethnique inconnue (Bob), il a été considéré comme beaucoup plus sûr que lorsqu'il a été présenté comme Allemand (Fritz). De plus, dans leurs propres [220] groupes, Angelo et Bob ont été jugés comme plus certains que les sujets naïfs, ce qui n'a pas été le cas de Fritz. Quand on a demandé aux sujets d'évaluer mutuellement leur parti pris dans le choix pictural, ils ont jugé que le compère avait davantage de parti pris que les autres sujets naïfs. Finalement, les sujets ont noté qu'ils s'étaient sentis plus influencés par Fritz, Angelo et Bob que par les autres sujets.

Les résultats étaient exactement ceux que l'on avait prédits et ils s'accordent avec ceux que nous avons déjà discutés. L'individu minoritaire est considéré comme plus assuré et plus consistant que les autres membres du groupe. Le fait qu'il ait un parti pris ne l'a pas empêché d'exercer une influence. Au contraire, dans de telles circonstances, son parti pris devient compréhensible aux autres su-

jets. Il est considéré comme un élément positif qui exprime la forte préférence que l'on attend d'un tel individu, mais il exprime aussi un certain courage. Il fallait certainement du courage, notamment dans le cas d'Angelo, pour faire preuve de partialité. Mais il en fallait peut-être encore plus à Fritz pour s'opposer à la norme pro-italienne de son groupe. Sa ferme position pro-allemande fut probablement interprétée comme un signe d'honnêteté. L'expérience montre que l'individu minoritaire devient, de bien des façons, un personnage central du groupe.

L'expérience « jury de procès »

Nemeth et Wachtler (1973 a) ont simulé en laboratoire un jury de procès. Dans une première condition, on faisait en sorte que le compère qui adoptait une position déviante semblait choisir la place au bout de la table. Dans une autre condition, on lui attribuait cette place. Il a exercé une influence dans la première condition, mais non dans la seconde. Dans un questionnaire post-expérimental, on demandait aux sujets d'exprimer leurs opinions sur les autres membres du groupe, afin de pouvoir évaluer la façon dont le compère était perçu. Il a été jugé plus consistant, plus indépendant, plus volontaire, que les autres sujets, et on estime qu'il les a, davantage que ceux-ci, poussés à réfléchir et à réévaluer leurs propres positions. En même temps, le compère a été considéré comme moins perceptif, moins chaleureux, moins sympathique, moins raisonnable, moins juste, etc., que les sujets naïfs. Statistiquement, toutes ces différences sont significatives. Nous voyons de nouveau ici une série de traits positifs attribués au groupe ou à l'individu minoritaire, en fonction d'une activité, d'une indépendance, d'une capacité à stimuler qui fait perdre conscience aux autres sujets [221] des possibilités de changement et de renouveau. Il contribue donc de manière précise aux ressources du groupe. Mais nous remarquons aussi, plus nettement que dans les autres expériences que nous avons discutées, un ensemble d'évaluations négatives. Ainsi des attitudes qui sont positives au niveau objectif sont contrebalancées par des attitudes plutôt négatives au niveau subjectif. Comme Heider l'a fait une fois remarquer : « On a une froide admiration pour une personne quand on l'admire mais on ne l'aime pas beaucoup » (1958, p. 236).

L'expérience d'originalité

Le paradigme expérimental était, dans ce cas, identique à celui utilisé dans l'expérience « vert/bleu ». Les sujets devaient donner des réponses originales. Nous nous sommes aperçu que, dans ce cas, la minorité exerçait une forte influence. En général, dans les cinq conditions expérimentales, les deux compères déviants ont été jugés moins compétents que les sujets naïfs eux-mêmes. Par ailleurs, ils ont été jugés plus sûrs de leurs réponses, notamment le compère qui répondait le premier. Les rôles de la minorité déviante se trouvent donc aussi différenciés dans le contexte d'originalité. L'initiative qui sous-tend la réponse originale est attribuée au premier compère de façon plus ou moins marquée selon les conditions.

Une différence intéressante apparaît quand on compare cette expérience avec une expérience antérieure (l'expérience « vert/bleu ») dans laquelle la norme du groupe est une norme objective. Dans l'expérience d'originalité, les compères ont été perçus comme plus attrayants. Dans plusieurs conditions expérimentales, ils ont reçu plus de choix socio-métriques que les sujets naïfs. Il semble donc que les sujets naïfs aient eu une image plus positive de la minorité. On faisait plus confiance au compère dans les groupes qui avaient pour tâche de trouver quelque chose de nouveau que dans les groupes où la tâche consistait à trouver quelque chose d'objectivement exact. De cette façon, le compère accédait au *leadership*.

Nous sommes maintenant en mesure d'examiner tous ces résultats. Jusqu'ici, notre discussion s'est appuyée sur les témoignages obtenus à partir des réponses d'environ mille cinq cents personnes, nombre qui n'est pas négligeable. Le fait que des réactions semblables aient été observées en France et aux États-Unis nous assure d'un certain degré de généralité. (Cette généralité a, sans conteste, certaines limites : les sujets de ces expériences étaient tous des étudiants.) Les résultats nous [222] obligent à dire que la plupart des psychologues sociaux ont eu raison d'affirmer qu'une minorité déviante a de grandes chances d'être rejetée, détestée, ou tout au moins considérée avec indifférence par la majorité. Mais ils ont eu tort d'en déduire que « le non-conformiste peut être glorifié par les historiens ou idéalisé dans les films, mais qu'il n'est pas habituellement, à son époque, tenu en haute estime par les gens aux exigences desquels il refuse de se conformer » (Aronson,

1972, p. 15) Ces deux aspects sont tout à fait indépendants l'un de l'autre, et ils représentent parfois un véritable choix pour la minorité. Plaire aux autres ou dire la vérité et risquer la disgrâce est souvent l'alternative à laquelle doit faire face un individu ou un groupe, et c'est également vrai pour un grand nombre d'artistes ou même de scientifiques tant qu'ils n'ont pas été acceptés par le public ou par leurs pairs. Dans tous ces cas, le respect et l'estime sont souvent acquis aux dépens de la « sympathie », de l'affection, de la chaleur.

Il est nécessaire que les résultats obtenus jusqu'ici soient élaborés et affinés. Mais une simple tendance s'en dégage déjà : la relation d'une majorité avec une minorité est ambivalente. Son aspect positif est que l'individu ou le sous-groupe déviant constitue l'un des pôles du groupe et du changement social. Son aspect négatif est que les déviants sont maintenus à distance, obligés de rester à la périphérie de la société ; on reconnaît leurs qualités, leurs mérites et leurs contributions sans les admettre ni les approuver ouvertement. C'est comme si la société les acceptait et les désapprouvait à la fois. On n'observe pas seulement cette nette ambivalence en laboratoire ; il existe de nombreuses sociétés dans lesquelles certains individus ou certaines professions sont à la fois sacrés et tenus à l'écart. Les Juifs, dans la société occidentale, occupent une position, tant réelle que symbolique, qui est complètement disproportionnée avec leur nombre. On les considère comme une des races fondatrices de cette civilisation. Cependant, malgré les aptitudes qu'on leur attribue, on prend souvent grand soin de les exclure, de façon plus ou moins explicite, de nombreuses fonctions importantes, et notamment du cercle étroit du gouvernement national. Les scientifiques et les artistes sont respectés, glorifiés, vénérés même, pour leurs diverses contributions. Personne n'a honte de les connaître personnellement ou de les fréquenter. Et pourtant, ces mêmes qualités d'intelligence, de sensibilité, de curiosité sont souvent associées à des jugements de distraction, de manque de sens pratique, de puérité et d'irresponsabilité, qui sont autant de manières de les mettre à l'écart. Surtout, on répugne à leur confier des positions de responsabilité sociale et politique ; ces [223] situations sont réservées aux hommes d'affaires, aux fonctionnaires, au clergé et aux militaires. Les Romains exprimaient cette attitude fondamentale en termes clairs : admirez l'œuvre, méfiez-vous de l'artiste. Depuis lors, la formule s'est peut-être affaibli, mais la mentalité sous-jacente n'a pas disparu. On peut même à juste titre l'étendre : admirez l'idée ou l'acte déviant, détestez son auteur. Cette ambivalence,

ou double-pensée, est une constante des comportements sociaux envers les minorités.

À la recherche de la reconnaissance sociale

[Retour au sommaire](#)

La perspective n'est pas si morne pour une minorité. Être à l'écart n'est pas nécessairement un désavantage, même si ce n'est pas toujours une situation confortable. Être détesté n'est même pas un obstacle pour exercer une influence. Mais le plus important, c'est de connaître les forces qui poussent la minorité à prendre le risque d'être détestée, rejetée, et de savoir ce qu'elle y gagne. Pour trouver la réponse, il nous faut encore une fois considérer la nature des rapports sociaux. Le premier point est que, pour être aimé, il faut « exister » et être perçu en tant qu'existant. Obtenir la reconnaissance de leur existence est un sérieux problème pour beaucoup de gens. Groupes ethniques et sociaux, nations, individus créateurs, enfants, etc., tous souhaitent et espèrent voir leur existence ou leurs mérites reconnus. Il ne fait aucun doute que nous sommes entourés de gens qui s'efforcent d'être aimés et approuvés, et nous les trouvons pourvus ou dépourvus d'attrait. Mais ces gens d'après lesquels nous nous modelons et nous définissons, et dont les jugements nous importent, sont tous des personnes « visibles ». Ailleurs s'étend, indistincte, une zone peuplée de créatures et de groupes « invisibles », qui passent rarement le seuil de notre vision et dont nous négligeons totalement les sentiments et les engagements. Ils ont peu d'existence à nos yeux, sauf occasionnellement, et au plus en raison de l'usage impersonnel et instrumental que nous pouvons en faire. Nous ne les voyons pas, nous ne les entendons pas, nous ne leur parlons pas. Ce sont les vieux aux yeux de beaucoup de jeunes, les pauvres aux yeux des riches, les noirs pour les blancs, les sauvages pour les civilisés, les débutants pour les scientifiques ou les artistes bien en place : tant d'individus ou de groupes qui sont, de tant de façons, réduits à l'invisibilité aux yeux des autres individus ou des autres groupes. Il y a toujours, dans toute relation interpersonnelle et sociale, deux aspects, la [224] *visibilité* et *l'attrance*, la première étant une condition préalable de la seconde. Quiconque cherche à être aimé, à être choisi

comme modèle de comparaison sociale, ou à se ranger parmi les gens qui donnent l'approbation sociale doit, aux yeux des individus ou des groupes qui ordonnent la sélection, rejoindre les rangs de ceux qui sont visibles, En fait, les gens dépensent une énorme somme d'énergie pour devenir des éléments de comparaison sociale ou des pourvoyeurs d'approbation sociale. Ce n'est pas une nécessité vitale pour les minorités marginales, déviantes mais actives. Quel que soit le sacrifice, leur premier souci est en fait de devenir visibles, donc d'obtenir la pleine reconnaissance de leur existence aux yeux de la majorité et dans l'esprit de ceux qui la composent. Les résultats de nos expériences montrent précisément cet effort qui vise à faire prendre en considération par la majorité les qualités d'un individu ou d'un sous-groupe déviant.

Nous sommes donc amenés à rechercher ce que, du point de vue psychologique, signifie vraiment la « visibilité » et ce qu'elle renferme ici. Quels sont les processus sociaux et psychologiques liés à la recherche de la visibilité ? Imaginons, pour commencer, ce processus du point de vue de quelque individu ou sous-groupe hypothétique, en situation périphérique, qui représenterait ceux que nous avons précédemment décrits comme consistants. Il a confiance en ses propres opinions et ses propres croyances, il a l'impression d'avoir raison. C'est un être humain comme les autres, il a produit quelque chose de valable dans le domaine politique, scientifique ou social, et il défend certaines positions précises. À ses propres yeux, c'est comme s'il thésaurisait un surplus de ressources personnelles ou collectives (soit intellectuelles, soit matérielles). On remarque cette attitude de la part de gens qui sont « engagés » et convaincus qu'ils profitent de « super-bénéfices », lorsqu'un désaccord (soit objectif, soit subjectif) surgit entre leurs propres estimations et les estimations que font les autres de ces mêmes ressources. La plupart du temps, ce fossé découle du fait que, en raison des préjugés enracinés des gens et de leur inertie, de leurs droits individuels ou collectifs, de nouveaux succès passent inaperçus au niveau de l'évaluation d'autrui, et de nouvelles réalisations sont jugées avec des critères dépassés. L'invisibilité s'ensuit alors et en même temps le besoin de la vaincre. Effectivement, les parents sont toujours stupéfaits quand il leur faut affronter le fait que leurs enfants ont grandi ; un professeur est invariablement confondu quand quelque étudiant qu'il avait sous-estimé réussit dans le domaine social et professionnel ; les majorités s'alarment quand des minorités ethniques acquièrent de l'importance dans une sphère pour [225]

laquelle elles étaient censées n'être pas qualifiées. De telles surprises ne sont pas purement accidentelles : elles apparaissent au contraire comme le point culminant de longs efforts obstinément poursuivis pour les provoquer, pour les rendre perceptibles à ceux qui refusaient de les voir jusqu'alors. Ces efforts sont particulièrement accentués chez ceux qui croient posséder les ressources mentionnées ci-dessus, et dont la seule chance de les préserver se situe dans la possibilité d'interagir avec d'autres individus ou d'autres groupes et d'influencer leur comportement, leurs croyances et leur manière de penser. Leur propre valeur et la valeur de ce qu'ils ont produit se trouvent ainsi attestées et confirmées par leur aptitude à agir et à faire quelque chose vis-à-vis des autres ; en résumé, à « compter pour quelque chose » et à « être pris en compte ». De cette manière, un objectif commun est réalisé : celui d'être identifié, écouté et individualisé.

C'est dans le domaine interpersonnel et social que l'on devient visible et reconnu. Le besoin qui correspond à ce processus d'évaluation de ses ressources ou de son droit à agir et à amorcer le changement dans son environnement social et matériel, est le besoin de reconnaissance sociale.

Les minorités de nos expériences ont précisément acquis cette reconnaissance. La plupart des luttes économiques, sociales, politiques et scientifiques, visent aussi, comme nous le savons, à l'obtenir. Le premier souci d'une nation naissante, d'une classe qui s'éveille à la conscience, d'un scientifique qui vient de faire une découverte ou d'un artiste qui met la dernière main à une sculpture, n'est pas d'exister de facto mais d'être reconnu avec ses qualités spécifiques par les autres nations, les autres classes, les autres scientifiques ou artistes, et même au-delà. Tout représentant de ces groupes a le sentiment d'avoir été reconnu quand, et seulement quand, il a des raisons de considérer que lui et ses pairs ont été à l'origine d'un changement qui se produit dans les autres nations ou les autres classes, et, pour un scientifique ou un artiste, quand son oeuvre exerce une influence sur les travaux des autres scientifiques ou artistes. Nombre de rituels, symboles, honneurs, titres, cérémonies et compliments en tous genres ont essentiellement pour but, dans la plupart des sociétés, de faciliter l'évaluation d'une telle influence.

En résumé, le besoin de reconnaissance sociale a pour origine la supposition que l'individu ou le sous-groupe dispose d'un surplus de ressources intellectuelles ou matérielles, et s'exprime par le sentiment subjectivement éprouvé de certitude et de légitimité concernant la capacité de l'individu ou du sous-groupe à *influen-*

cer les autres selon [226] ses propres tendances et ses propres aspirations. Ce besoin atteint son apogée chez les minorités ; leur comportement et leurs stratégies visent essentiellement à le satisfaire. Obtenir la visibilité, la conserver ou l'accroître, est donc un indice du changement produit. On peut, à titre d'exemple, déduire, à partir de cette analyse hypothétique, quelques propositions simples concernant la dynamique des relations interpersonnelles et sociales. Nous pouvons supposer que le besoin de reconnaissance sociale conduira à :

a) L'élévation du niveau général de toutes les activités et initiatives qui visent à influencer sur les croyances ou les opinions d'autrui. Ce sera notamment le cas chez les groupes et individus nomiques, plus particulièrement chez les sujets qui ont confiance en eux-mêmes et qui soutiennent des positions précises et/ou vis-à-vis desquelles ils sont engagés.

Bass (1961) a observé que la fréquence des tentatives faites pour parvenir au leadership est liée à l'estime que l'on a de soi et au statut que l'on s'attribue aussi bien qu'à la capacité à faire face aux problèmes de groupe. Fouriezos, Hutt et Gruetzkow (1950) ont remarqué une plus grande participation à la réalisation des objectifs chez ceux qui ont davantage confiance en leurs propres opinions. Veroff (1957) a mesuré la motivation au pouvoir et à la reconnaissance dans un test projectif, et il s'est aperçu que les individus qui obtenaient des scores élevés étaient jugés par leurs professeurs comme étant des êtres passionnés dans leur argumentation et leur tentative d'influer sur le comportement des autres. Strickland (1965) a établi que les personnes qui sont orientées vers le contrôle interne ont plus de chances de s'engager dans des actions concernant les droits civiques que celles qui sont orientées vers le contrôle externe. Dans une expérience intéressante, Levinger (1959) a réuni des groupes de deux sujets qui ne se connaissaient pas pour entreprendre une tâche qui demandait une série de décisions prises en commun. Avant la prise de décision, l'un des deux sujets de chaque groupe était amené à croire que son information concernant la tâche était supérieure ou inférieure à celle de son partenaire. Les sujets qui croyaient leur information supérieure étaient plus péremptoirs et faisaient davantage de tentatives pour influencer. D'autres études de Lindskold et Tedeschi (1970), Gore et Rotter (1963), Lippit, Polansky, Redl et Rosen (1952) indiquent, chez les individus qui ont confiance dans leurs aptitudes, leur valeur ou leur savoir, la même tendance à prendre l'ini-

tiative de l'action et à essayer plus fréquemment d'influencer les autres individus du groupe.

[227] Corrélativement, une personne ou un groupe qui ne se sent pas capable d'influer sur les autres ou de produire un changement, et qui, pour cette raison, peut ne pas vouloir subir d'influence ou de changement, recherchera les contacts avec une personne ou un groupe qui lui ressemble, à la fois pour se sentir rassuré et pour se protéger. Byrne et Close (1967) ont montré qu'en même temps que le sentiment général d'incertitude à l'égard de soi-même augmentait, au moins jusqu'à un certain point, la tendance à sympathiser avec des personnes ayant des attitudes semblables augmentait également. Dans une étude de Shrauger et Jones (1968) les sujets étaient nettement plus attirés par ceux qui étaient d'accord avec eux que par ceux qui ne l'étaient pas, quand ils n'étaient pas en mesure d'obtenir des informations concernant l'exactitude de leurs propres opinions. Quand ils disposaient des opinions de gens qualifiés, cette préférence différentielle pour les autres n'existait pas. De plus, Singer et Schokley (1965) ont établi que les sujets avaient plus de chances de s'associer avec leurs pairs, afin d'évaluer avec exactitude leurs capacités, en l'absence de normes objectives sur la capacité plutôt qu'en présence de telles normes.

b) La recherche du contact avec des gens différents de soi : ceci aura lieu dans la mesure où l'adhésion ou bien la conversion d'autrui à ses propres idées et à ses propres conceptions de la réalité sont les seules façons possibles de les faire reconnaître favorablement.

c) La préférence pour le contact avec des groupes et des individus dont on est très éloigné ou avec qui on est en désaccord : plusieurs expériences ont montré que tel est souvent le cas. Hare et Bales (1965), et Cohen (cité dans Strodbeck et Hook, 1961) ont montré que si cinq sujets, à qui l'on a assigné une tâche exigeant un accord commun, sont assis autour d'une table rectangulaire selon la disposition 1-3-1-0 (un côté étant réservé à l'expérimentateur), il est plus probable que les sujets s'adresseront aux personnes qui sont les plus éloignées d'eux. Cependant, au cours des temps d'arrêt entre les séances expérimentales, ils s'adresseront plus probablement à leurs voisins immédiats, Plus en rapport avec notre propos, Sigall

(1970) a montré que les individus qui sont très pris par un sujet préfèrent parler à quelqu'un qui est en désaccord avec eux plutôt qu'à quelqu'un qui est d'accord avec eux. Ils ont en effet des chances de convertir le premier à leur propre point de vue. Une autre manière d'exprimer les choses est de dire que l'on préfère les convertis, aux membres fidèles de son propre groupe.

[228]

d) La volonté de se mesurer avec autrui, notamment quand surgissent des problèmes difficiles, qui exigent des ressources rares ou des solutions originales ; quand les problèmes sont tels qu'ils peuvent être résolus par n'importe qui, que les ressources sont faciles à trouver et le déroulement possible de l'action bien établi, il n'y a pas d'occasion de faire la démonstration de ses capacités et donc pas moyen d'obtenir de reconnaissance. C'est pourquoi les scientifiques essaient de faire des prévisions originales, les artistes s'efforcent de réaliser des choses exceptionnelles, les groupes minoritaires exécutent des actes renversants et scandaleux, et les fondateurs de religions s'appuient sur des miracles qui « deviennent » de moins en moins fréquents au fur et à mesure que la religion est plus établie.

e) La recherche du conflit plus intense afin de faire la démonstration de ses mérites et de ses conceptions, et finalement de réaliser ses buts.

f) La perception de l'interaction sociale dans une perspective à long terme.

Ces propositions peuvent être, et sans aucun doute seront, étendues et complétées par des travaux futurs. Elles expliquent dans une large mesure pourquoi les minorités, à la recherche de la reconnaissance sociale pour leur existence et leurs capacités, sont prêtes à prendre des risques, à persévérer pendant de longues périodes dans des situations inconfortables et à supporter l'impopularité.

Considérons maintenant le point de vue de la personne qui accorde la reconnaissance à ceux qui la cherchent. Sans aucun doute, cette personne a conscience d'être l'objet de fortes sollicitations et sait aussi que l'auteur de ces sollicitations est très différent d'elle. Qu'il s'agisse d'un individu ou d'un groupe, son comportement sera soigneusement et minutieusement examiné, notamment au niveau de

l'investissement qu'il met dans son travail et de sa volonté de sacrifice, pour être réintègre dans le champ social dont il avait été exclu auparavant, ou pour changer ce champ. Individu ou groupe, il est donc surveillé et évalué de loin, comme un objet d'intérêt plutôt que de sympathie, et c'est seulement au cours du temps que les autres peuvent le considérer comme semblable à eux, bien qu'encore différent à certains égards. Le respect et l'intérêt lointains qu'il suscite au départ se trouveront accrus plus tard par une évaluation positive de ses capacités et de ses opinions, une appréciation des difficultés que lui occasionne sa position de déviant et de son courage [229] à la défendre. Ainsi s'amorce peu à peu l'admiration pour les déviants. Pendant tout ce temps, la minorité se comporte de façon ferme et consistante et est perçue comme assurée et confiante. Ceci engendre à son tour la confiance au sein du groupe qui l'accueille et finalement la reconnaissance sociale lui est accordée, ce qui ne signifie pas nécessairement que l'on accorde l'approbation sociale à la minorité. Comme nous l'avons vu, ses membres continueront parfois à être jugés, en un certain sens, moins compétents, moins justes (plus partiaux) ou moins désirés. Même si on suit la minorité, on peut ne pas souhaiter voir ses membres occuper des positions de leaders, ce qui signifie qu'une minorité qui essaie activement d'acquérir de l'influence a plus de chances d'obtenir la reconnaissance sociale, le cas échéant, que l'approbation sociale. Son influence a plus de chance d'être associée à la première qu'à la seconde.

On est amené de cette façon à voir les rapports entre individus sous un jour quelque peu différent, tout au moins ces rapports qui, naissant de l'interaction réciproque, conduisent à la découverte d'une personne ou d'un groupe jusque-là inconnu ou ignoré ; ces rapports donnent une nouvelle visibilité et une nouvelle identité à la personne ou au groupe qui entreprend d'être découvert et qui l'est finalement. Ressemblances ou dissemblances apparaissent alors subordonnées à l'activité ou à la passivité des partenaires en jeu. Pour voir les choses plus nettement, il vaut la peine de prendre comme point de départ un principe général que Tajfel (1972) a clairement exprimé, à savoir que « la catégorisation sociale a pour but et fonction d'ordonner et de systématiser l'environnement social ; c'est un guide de l'action » (p. 298). Les catégories « semblable » et « dissemblable » ne font pas exception à la règle ; elles ne flottent pas comme cela toutes seules ni ne sont les copies d'un individu ou d'un groupe. Elles se situent là où elles sont, afin de souligner la relation entre le « même » et l'« autre », c'est-à-dire les comporte-

ments réciproques dans les rapports des agents sociaux. Si nous isolons les catégories de leur contexte, elles n'apparaissent plus comme des « guides de l'action » ; elles deviennent très trompeuses et sujettes à caution. L'important n'est pas le caractère semblable ou dissemblable d'une personne ou d'un groupe mais la façon dont l'autre est impliqué dans un comportement ou une interaction possible. Ceci signifie, par exemple, que les phénomènes psychosociologiques peuvent être intensifiés quand, au lieu d'être le reflet de ce que nous sommes, le résultat de notre réaction aux désirs et aux jugements des autres, nous les considérons comme étant l'effet de ce que nous faisons, le résultat de notre action sur les désirs et les jugements des autres. Autrement dit, nous [230] sommes beaucoup plus sensibles à notre travail, qui exige un effort correspondant de la part d'un partenaire social, qu'à ce qui nous est présenté ou qu'à ce qui est présent en nous comme un donné, et qui ne demande aucun changement de la part de qui que ce soit, ni aucun investissement de qui que ce soit.

Certes, il est agréable d'être admiré et aimé par quelqu'un qui vous est semblable. Mais il vaut encore mieux être aimé et admiré par quelqu'un qui est différent. Tout le monde sait intuitivement que, ce qu'une personne aime chez quelqu'un qui lui ressemble, et ce qui l'attire, c'est en réalité elle-même à travers le reflet que lui renvoie l'autre personne. Aucun des partenaires n'est responsable de leur rencontre ni n'a investi dans cette rencontre. On est simplement aimé, on est simplement attirant ; on n'a pas besoin de se faire aimer ni de se rendre attirant. Au contraire, quand une personne qui est différente a des sentiments positifs, alors on sait intuitivement qu'on est aimé pour soi-même, pour l'impression qu'on a pu produire sur elle. Son amour, son attirance pour vous, sont considérés comme les conséquences d'une action spécifique, d'un changement dont vous êtes responsable, et comme le résultat d'un effort que cette personne a dû faire pour surmonter les résistances internes et la distance externe qui vous séparaient. Il est donc normal d'être encore plus sensible et de répondre encore plus favorablement que dans les circonstances ordinaires. Cela se passe même au laboratoire. Jones et al. (1971) ont invité des étudiantes à avoir une brève conversation en tête à tête. Au cours de celle-ci, chaque sujet était en accord ou en désaccord avec sa partenaire sur un certain nombre de questions. Par la suite, les sujets ont eu l'occasion d'écouter secrètement une conversation qu'une autre étudiante (compère) avait avec une tierce personne, et dans laquelle l'étudiante-compère exprimait ses sen-

timents à leur égard : dans une condition, elle semblait avoir de la sympathie pour le sujet, dans l'autre condition, elle semblait n'en pas avoir. Quel a été l'impact de cette seconde conversation entendue secrètement sur les sentiments des sujets à l'égard de la personne avec laquelle ils avaient tout d'abord échangé leurs points de vue ? Les sujets ont montré une préférence pour les personnes avec lesquelles ils avaient été en désaccord et qui, malgré tout, avaient de la sympathie pour eux. Ainsi, la sympathie augmentait quand elle correspondait à la sympathie d'une personne ayant des attitudes dissemblables. C'est probablement pourquoi les sujets de cette expérience ont tendance à penser, comme nous tous, qu'il doit y avoir en eux quelque chose de spécial et d'unique, puisque quelqu'un les a trouvés attirants, bien qu'ils n'aient rien en commun ou très peu.

[231] D'autres expériences, notamment celle de Aronson et Linder (1965), montrent que nous préférons une personne dont la sympathie à notre égard augmente progressivement à quelqu'un qui en a toujours eu pour nous. Corrélativement, nous détesterons plus fortement une personne dont la sympathie à notre égard diminue progressivement que quelqu'un qui n'en a jamais eu. Inutile de dire que, dans les deux cas, quand la sympathie ou l'antipathie se développe avec le temps, il nous faut faire face aux conséquences de notre action, à l'effet que nous avons produit sur l'autre, ce qui explique le renforcement des sentiments.

Il nous faut ici développer un autre aspect des liens associatifs entre personnes. Nous n'excluons pas nécessairement une certaine distance à l'égard d'une autre personne, signe d'autonomie affective et intellectuelle, d'individualité et d'estime mutuelle, qui peut parfaitement bien coexister avec une grande communauté de pensée, d'action et d'intérêt. Ainsi, dans les relations, la différence qui permet une telle distance serait préférée, contrairement à ce que l'on pourrait penser, à la similitude qui peut la supprimer et qui souvent la supprime. Ce n'est pas une hypothèse que l'on peut écarter sans plus ample réflexion. Après tout, la possibilité de vivre en étroite association avec d'autres individus ou d'autres groupes - familles et communautés sont de bons exemples - sans perdre son identité, est non seulement l'une des plus grandes difficultés des relations personnelles et sociales, mais également l'une des exigences fondamentales pour leur survie. Il semble que cette possibilité existe quand le respect et la reconnaissance sont réciproques, et que le développement de l'un des partenaires est considéré comme un avantage pour l'autre et non comme un obstacle à son propre développement. De même

c'est seulement quand les déviants et les excentriques sont acceptés pour ce qu'ils sont, comme ayant une contribution potentielle à apporter, plutôt que lorsqu'ils sont considérés comme des menaces, que des relations relativement harmonieuses, bien que distantes, sont viables. Pouvoir être admiré et admirer en retour, sans gêne ni ressentiment, est un très grand avantage, tout comme pouvoir être aimé et aimer en retour sans jalousie.

Rapports à critère unique et rapports à double critère

[Retour au sommaire](#)

Visibilité et attirance, admiration et sympathie, sont à la base de nombreux rapports sociaux et doivent être traitées ensemble. Deux paradoxes fondamentaux des relations sociales en rendent compte.

[232] Bien que nous nous intéressions beaucoup aux personnes et aux groupes compétents, créateurs, excentriques, courageux, indépendants, ils nous mettent mal à l'aise, et c'est pourquoi nous gardons nos distances à leur égard et nous les évitons. Souvent, nous justifions cette attitude en disant qu'ils sont inabordables, distants, inhumains ou surhumains. Si jamais ils s'acquièrent des sympathies, ce n'est que lorsqu'ils ont manifesté quelque faiblesse ou quelque vulnérabilité, montrant par là qu'après tout ils partagent le lot commun. Leur entourage décèle alors chez ces éléments marginaux quelque similitude rassurante avec lui-même, et l'éventualité d'un certain style de contact peut être examinée.

À l'autre extrémité de l'échelle, les individus ou les groupes incertains, tendus, inquiets, évitent habituellement de changer ou d'être changés, de juger et d'être jugés, et d'évaluer leurs véritables ressources dans une situation définie par, ou orientée vers une tâche. Ils s'efforcent d'établir des liens affiliatifs et affectifs exclusivement avec les gens dont la sensibilité est identique à la leur. « Sympathie » et attraction sont leur principal souci, leur principal critère d'échange avec les autres. C'est comme si la « sympathie » et l'attirance, bien que tenues en haute estime, servaient de mécanisme de défense contre les autres dimensions de l'échange social, qui semblent chargées de menaces. C'est seulement lorsqu'ils ont réussi à

être rassurés que les individus de ce genre peuvent participer à des échanges sociaux basés sur un ensemble de critères plus large, et concernant des dimensions plus objectives et moins « brûlantes », comme, par exemple, l'habileté, la compétence, la dextérité, le courage et l'aptitude à prendre des risques, etc. De nombreuses expériences de psychologie sociale confirment ces observations.

Ces paradoxes nous enseignent tout d'abord la chose suivante il existe un rapport inverse entre l'attirance et la visibilité, la sympathie et l'admiration. Ils nous apprennent aussi qu'il y a deux types de liens sociaux. Le premier peut être décrit comme un rapport à critère unique. Dans ce rapport, l'individu ou le groupe qui subit des pressions pour modifier son point de vue a une impression d'unité avec ceux qui ont l'initiative de ces pressions. S'il considère que ces personnes sont attirantes, puissantes, sympathiques, il leur attribuera une sûreté de jugement et leur donnera accès au leadership. Rien n'est négocié, ni l'autorité, ni la participation, ni le désir de conserver des liens avec ceux qui exercent l'influence. Les religions et les partis politiques nous offrent tant d'exemples de ce type de relation qu'il n'est guère nécessaire d'en citer de précis. Dans les expériences décrites, nous avons rencontré le [233] même genre de rapports, dans les cas où une minorité consistante adoptait un comportement conforme à un modèle, donc flexible, ou dans celui où la tâche du groupe était définie en termes d'originalité. J'appelle ce type de relation, relation « à critère unique », parce qu'il suffit d'un seul ensemble de critères pour le définir. La reconnaissance sociale va de pair avec l'approbation sociale, l'une provenant de l'autre et la renforçant.

Le second type de relation est à double critère. Pour le décrire, on peut récapituler quelques-unes des remarques faites à propos des réponses aux questionnaires post-expérimentaux. Une caractéristique nous frappe dans les expériences examinées : les sujets naïfs se sont trouvés en présence d'une minorité qui est apparue sûre de sa position et qui ne voulait pas accepter de compromis. Elle a été proche du conflit avec les autres membres du groupe sans qu'en fait il éclate. Les appels des autres à la minorité pour qu'elle les rejoigne, qu'elle accepte un compromis, qu'elle se laisse influencer et qu'elle soit « raisonnable », ont été voués à l'échec. En se comportant ainsi, la minorité s'est acquis le respect et la confiance des autres. Elle a réussi à placer le groupe devant un choix véritable, à imposer ses vues et à se faire apprécier pour cette raison. La plupart des sujets naïfs en avaient conscience et en ont fait la remarque. Ils étaient même très contents, d'une part,

d'avoir pu découvrir la différence et, d'autre part, de ce que leur conception des choses ait été modifiée. En même temps, cependant, ils avaient conscience d'une sorte de contrainte. Ils étaient obligés de changer, de s'engager dans un conflit, d'adopter les opinions et les jugements de la minorité sans avoir pu changer la minorité en quoi que ce soit. C'est pourquoi, tout en étant bien disposés à l'égard de la minorité, ils ne voulaient pas lui ressembler et ils ne la jugeaient pas non plus supérieure ou socialement préférable.

Quand on est d'accord avec d'autres personnes, quand on est prêt à accepter leur point de vue et qu'on les admire, il ne s'ensuit pas nécessairement que l'on souhaite vivre avec elles ou s'identifier à elles. Au contraire, on sera plus enclin à les éviter, à résister à leur influence et à dresser certaines barrières. Le fait que l'on admire un homme pour son oeuvre ne signifie pas que l'on souhaite s'asseoir à sa table ou être son ami. Une telle perspective peut paraître terrifiante, et il arrive même que l'on fasse en sorte d'éviter de le rencontrer trop souvent. Parmi les grandes figures contemporaines, de Gaulle, par exemple, a suscité beaucoup d'admiration pour son acuité de jugement, son courage et son obstination. Mais peu d'hommes ont cherché à être ses amis. Il a [234] fait naître autant, sinon plus, de haine et de désapprobation que d'affection et d'approbation. Si un individu se préoccupe de vastes questions, alors que la plupart des gens ne se soucient que de petits problèmes, s'il juge à partir de principes absolus là où les autres ne peuvent agir qu'à partir de principes relatifs, cet individu est accepté par tous, mais de loin. Par-dessus tout, si quelqu'un veut avoir raison quand les autres semblent avoir tort, ils en éprouveront du ressentiment.

Tout ceci ne s'applique pas seulement aux individus. Nous observons des attitudes et des sentiments analogues dans les groupes. Prenons les mouvements de jeunesse comme exemple. Personne aujourd'hui ne nie qu'ils ont réussi à mettre beaucoup de choses en question, à renverser de nombreuses valeurs établies. Ils ont forcé adultes, parents, professeurs, leaders politiques à se poser des problèmes tels que les guerres coloniales et le racisme, à réduire la dissonance entre ce qu'on dit et ce qu'on fait. C'est un euphémisme de dire que, malgré leur succès, ces mouvements n'ont pas gagné le soutien ou la sympathie des adultes. Ceux-ci se sont efforcés avec vigueur de prendre leurs distances à l'égard des idées et des méthodes de ceux-là, tout en leur empruntant vocabulaire et style d'habillement ou en imitant leurs écrits. L'attitude « raciste » envers les jeunes est une expression

de cette froideur, de cette haine même, à leur égard. D'une part, on peut se soumettre à l'influence d'un individu ou d'un groupe et changer. D'autre part, on peut être influencé et par surcroît en éprouver du ressentiment, écartant et niant toute affinité avec la personne ou le groupe qui exerce l'influence.

En reformulant ceci dans le langage de cet ouvrage, nous dirions qu'un accroissement de la reconnaissance sociale n'implique pas un accroissement corrélatif de l'approbation sociale. Le lien entre l'émetteur et le récepteur d'influence est aussi souvent un lien de ressentiment et de distance qu'un lien d'identification. Ceci ne devrait pas nous surprendre. Tous les changements, toutes les innovations impliquent une certaine violence, une rupture avec quelque chose auquel on est attaché ou habitué. Le groupe ou l'individu responsable de la rupture supportera les conséquences de son audace, même si cette audace est jugée par tous avoir été salutaire et nécessaire. Quiconque découvre une vérité ou enfreint une loi injuste est salué pour avoir corrigé l'erreur ou pour s'être efforcé de nous délivrer de l'injustice. En même temps, existe un désir irrésistible de le réprimander pour avoir écarté une autre vérité ou pour avoir enfreint la loi. La pratique antique d'exécuter les messagers qui apportaient de mauvaises nouvelles n'était pas exempte d'un [235] semblable désir de trouver un bouc émissaire. Le héros s'aperçoit aussi rapidement qu'on lui suppose certaines responsabilités. Peu après l'exécution de ses grands ennemis, la révolution se débarrasse de ses propres leaders. C'est précisément cela, la relation à double critère : d'une part, reconnaître et admirer le nouveau et l'exceptionnel, et, d'autre part, le désapprouver et le nier afin de réintégrer l'ordinaire et le normal.

Le phénomène comporte divers degrés. Dans certaines situations - en fait dans beaucoup - on peut s'attendre à davantage de réciprocité. Dans tous les cas, cependant, l'individu ou le groupe capable d'entrer dans ce second type de relation doit être prêt à abandonner la position centrale et à vivre dans un champ social différencié. Le premier type de rapports sociaux, au contraire, demande une bonne dose d'égoïsme et un champ social uniforme. Heider observe (1958) : « Ainsi, au départ, sympathie et admiration sont étroitement liées. Plus une personne est différenciée et égocentrique, moins la sympathie se distinguera de l'admiration, mais si la différenciation et l'égoïsme sont poussés à un point extrême, la distinction entre les deux réactions se précisera plus nettement » (p. 237).

En raccourci, toute l'argumentation peut se résumer en deux propositions :

- a) L'attraction représente l'aspect passif et la visibilité l'aspect actif des rapports interpersonnels et sociaux.
- b) La comparaison sociale (approbation) exprime le besoin des minorités ou des groupes qui sont ou qui se sentent dépendants, tandis que la reconnaissance sociale exprime le besoin des minorités ou des groupes qui sont ou qui se sentent indépendants.

Aux yeux de ceux pour qui la société est adaptation purement passive et dépendance, tout est affaire d'attraction et de comparaison sociale (approbation). Au contraire, aux yeux de ceux pour qui la société est développement actif et moyen d'affirmer son indépendance, tout est affaire de visibilité et de reconnaissance sociale. Mais la société est un mélange des deux, de développement imposé et de développement recherché, d'affirmation et de négation de l'indépendance de chacun. C'est pourquoi attraction et visibilité, comparaison sociale et reconnaissance sociale apparaissent soit ensemble, soit séparément, selon la structure des rapports sociaux et selon la position que l'on occupe dans cette structure.

[236] Dans la plupart des expériences décrites ci-dessus, la minorité est à la fois détestée et estimée. Dans certaines, notamment quand la norme d'originalité est mise en valeur, la minorité est à la fois aimée et estimée. Ainsi, nous observons que la minorité s'impose aux yeux de la majorité parfois comme l'un des termes lointains du rapport social et parfois comme un terme proche et familier de ce rapport. La complexité des données et les processus en jeu sont tout juste perceptibles à travers les résultats qui sont encore simples et incertains. Les idées qui ont été développées à partir de ces résultats sont aussi à la fois simples et incertaines. Mais il reste un problème que les expériences et les idées qui ont fait ici l'objet de discussions n'ont pas encore abordé.

Comme on l'a fait remarquer à plusieurs reprises, la minorité déviante devient l'un des pôles du groupe. Elle peut être considérée comme une ressource pour le reste du groupe. Il existe donc un certain potentiel d'attitudes positives à son égard. Est-il possible que ces attitudes positives au niveau de la reconnaissance sociale puissent être transférées à d'autres niveaux, notamment à ceux de l'affection ou de l'approbation sociale ? Et si oui, dans quelles circonstances ? Nous

avons le sentiment que ce doit être possible mais nous ne savons pas comment ni pourquoi. Cette connaissance serait de la plus grande importance pour la compréhension du mécanisme de transformation des rapports sociaux entre minorités et majorités. Le processus d'innovation dans notre société serait alors non seulement mieux compris mais mieux maîtrisé.

[237]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.
2^e partie. Conflit, innovation et reconnaissance sociale.

Chapitre 10

Conclusions

[Retour au sommaire](#)

Il reste beaucoup à faire et beaucoup à apprendre sur l'influence sociale. Ce livre met en avant une idée fondamentale très simple : l'issue du conflit, social ou autre, est toujours en faveur de la partie capable de modeler son propre comportement, de manière à être la plus active et à adopter en chaque cas le style de comportement approprié. C'est pourquoi la psychologie de l'influence sociale est une psychologie du conflit et de la différence, à la fois du point de vue de leur création et du point de vue de leur traitement. La dynamique de cette psychologie est subjective et non pas objective : elle concerne l'interaction des sujets dans un milieu choisi et non pas simplement leur adaptation à un milieu donné. À cet égard, loin de viser à éliminer les « erreurs » dues aux minorités déviantes, l'influence a plutôt pour fonction d'incorporer ces « erreurs » au système social. Elle y parvient, soit en les récupérant, en changeant des aspects du système, soit en changeant le système lui-même. Avec pour résultat de faire subir au système une série de métamorphoses, de le rendre plus différencié et complexe, de lui adjoin-

dre de nouvelles ramifications : en un mot, de le faire croître. L'importance actuelle des minorités repose précisément sur leur rôle de facteurs, et souvent d'agents novateurs, au sein d'une société où des changements ont lieu rapidement. Là où elles n'existent pas ou ne peuvent pas exister, il ne peut pas y avoir de changements, même si les lois de l'histoire nous assurent, en principe, du contraire. Une société [238] sans minorités actives et déviantes est une chose aussi impossible et aussi irréalisable qu'un carré rond. Et les efforts dépensés pour les éviter ou les réprimer coûtent, à la longue, beaucoup plus cher qu'il en coûterait de pallier leurs conséquences, de même qu'il en coûte plus cher à une personne de se défendre à outrance contre ses conflits ou ses pulsions que de regarder en face quelques-uns de leurs effets désagréables. On peut le déplorer, mais, dans la société actuelle, il est certainement désirable que les innovations et les initiatives contestent et mettent au défi les fondements de « la loi » et de « l'ordre ».

De plus, certains groupes et individus, de par leur situation marginale, ne peuvent pas ne pas les mettre en question de manière radicale. Il est donc inévitable que de nouveaux problèmes naissent et que surgissent de nouveaux acteurs sociaux, établissant de nouveaux projets et de nouvelles formes d'action, pour défendre leurs droits à une existence pleine et entière. Dans cet ouvrage je traite la question d'un point de vue positif, ainsi qu'il apparaît d'après le choix des phénomènes étudiés et la formulation de la théorie.

En accord avec la pratique générale, j'ai commencé par un compte rendu détaillé du modèle fonctionnaliste d'action et d'influence sociale en vigueur. J'ai ensuite indiqué les limitations qui affectent ses hypothèses de base et sa capacité d'expliquer à fond certains problèmes.

FIG. 3.
**L'influence sociale du point de vue du modèle fonctionnaliste
 et du modèle génétique**

	Modèle fonctionnaliste	Modèle génétique
Nature des rapports entre source et cible	Asymétriques	Symétrique
Buts de l'interaction	Contrôle social	Changement social
Facteur d'interaction	Incertitude et réduction de l'incertitude	Conflit et négociation du conflit
Type de variables indépendantes	Dépendance	Styles de comportement
Normes déterminant l'interaction	Objectivité	Objectivité, préférence, originalité
Modalités d'influence	Conformité	Conformité, normalisation, innovation

[239] Enfin j'ai tracé les traits du modèle génétique qui non seulement évite les limitations du modèle fonctionnaliste mais ouvre aussi de nouvelles voies d'accès dans ce domaine de la psychologie sociale. Les contrastes entre les deux modèles sont nets, et je les résume dans la figure 3.

Malgré ces oppositions, il est possible d'interpréter les notions et les données existantes, en particulier celles qui concernent la déviance et la conformité, dans ce cadre nouveau. Le fait que l'on y arrive montre la généralité du modèle. De plus, de nouveaux problèmes que l'on avait à peine regardés jusqu'ici peuvent être abordés de façon satisfaisante en se servant de ce modèle, et tout indique que nous pouvons espérer les résoudre. Ce sera faisable, une fois que l'on cessera de confondre pouvoir et influence, que l'on considérera le changement comme un but du groupe et que l'on reconnaîtra le caractère actif des individus et des sous-groupes. Des théories qui, dans leur formulation première, ne tenaient pas compte des phénomènes d'influence, devraient à présent être remaniées afin de contribuer à cette résolution. Par exemple, la théorie de la dissonance cognitive peut nous aider à comprendre la dynamique des conflits, tandis que les hypothèses sur l'attribution peuvent servir à analyser les effets du style de comportement.

Le modèle génétique fait aussi apparaître quelques problèmes nouveaux. L'un d'eux est celui de la conversion, de savoir comment une idée ou une attitude minoritaire, acceptée en privé, parfois sans que l'individu en ait conscience, se transforme et est acceptée en public. Ou, pour m'exprimer d'une autre façon, le problème de savoir comment une personne ou un groupe peuvent prendre conscience, être amenés à adopter ouvertement le comportement qu'ils ont accepté dans leur for intérieur. Ce problème jette une lumière différente sur un domaine classique. En effet, une fois établi que la conformité produit la soumission extérieure, publique, on a étudié la façon dont cette soumission est intériorisée, devient une partie de l'individu. Toutes les théories du changement d'attitude ont essayé d'expliquer ce phénomène. Dans la mesure où la conversion se produit surtout en rapport avec les minorités et les innovations, nous sommes confrontés, je viens de le dire, au phénomène contraire, celui de l'extériorisation, de l'expression publique, ouverte, d'une transformation ayant lieu dans l'univers secret d'un individu ou d'une petite fraction d'un groupe. Et ce phénomène reste pour l'instant inexpliqué. Mais on saisit combien il concerne la pratique et sociale et politique. Que voyons-nous en effet depuis dix ans ? Un mouvement après l'autre - les étudiants, les jeunes, les écologistes, etc. - changent de manière visible le langage, la vision ou [240] les comportements de la société dans son ensemble, mais transforment rarement, comme on dit au rugby, leurs essais. Je veux dire par là que ces groupes ne recueillent ni l'adhésion ni le vote de ceux sur lesquels ils exercent une influence évidente. On rationalise cet état de choses par une notion obscure, la fameuse récupération : c'est étouffer par une réponse courte une question qui mériterait une réflexion plus longue et plus profonde.

Un autre problème dont je me dois de souligner l'importance concerne la méthode. Les procédures expérimentales utilisées sont étroitement liées au modèle fonctionnaliste. Les relations entre les sujets sont censées être asymétriques et l'hypothèse des rapports de pouvoir transparaît à travers les instructions données par l'observateur et ses interventions. Si, en accord avec les hypothèses du modèle génétique, on désire observer des phénomènes liés aux rapports symétriques entre partenaires, c'est-à-dire une influence réciproque, et par conséquent minimiser l'ingérence fondée sur le statut, il faudrait inventer une procédure expérimentale correspondante qui s'écarte beaucoup des méthodes courantes.

J'espère avoir donné des descriptions et des analyses suffisamment caractéristiques pour que l'on y parvienne un jour. J'espère aussi avoir attiré l'attention sur un nombre suffisant de problèmes et de phénomènes négligés jusqu'ici afin de faire apparaître mon entreprise comme intéressante et valable. Mais surtout j'espère avoir réussi à transmettre une nouvelle façon de percevoir des aspects importants de la réalité humaine et sociale et une nouvelle sensibilité à ces aspects. Seuls les idées et les faits qui s'appuient sur une perception et une sensibilité renouvelées peuvent nous amener à comprendre vraiment et à mettre en valeur notre connaissance et notre vie. Mon projet ambitieux n'a pas d'autre justification.

[241]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.
1^{re} partie. Consensus, contrôle et conformité.

Appendice

La dissidence d'un seul ³

À propos de Soljenitsyne

[1]

[Retour au sommaire](#)

Depuis plusieurs années prend corps une psychologie des minorités actives qui constitue en même temps une psychologie de la résistance et de la dissidence. Rompant avec un certain nombre d'idées reçues, elle présuppose que, quel que soit leur statut ou leur pouvoir et même leur absence de pouvoir, un individu ou un groupe sont en mesure d'exercer une influence sur la collectivité dont ils font partie. Ceci à trois conditions : d'abord opter pour une position propre visible, ensuite entreprendre de créer et de soutenir un conflit avec la majorité là où la plupart sont normalement tentés de l'éviter, et enfin se conduire de manière consistante, signifiant le caractère irrévocable de leur choix, d'une part, le refus du compromis sur l'essentiel, de l'autre. Passant ainsi d'un état de passivité à un état d'activité, d'une situation de pure déviance à une situation de minorité, l'individu ou le groupe en question amorcent un changement de rapports dans la société. Là où celle-ci ne voyait qu'un problème, il y a maintenant opposition, donc conflit, là

³ Ce texte a été présenté au Séminaire de Psychologie sociale de l'Université de Louvain (section flamande). Geneviève Paicheler m'a aidé à sa préparation.

où il n'y avait qu'anomie on rencontre maintenant une antinomie. Les conditions énumérées peuvent paraître à première vue quelconques. Mais associées au cadre d'une théorie de l'influence sociale, elles nous [242] permettent d'aborder l'étude de phénomènes sur lesquels on a fait le silence et de les saisir d'un point de vue entièrement nouveau. Jusqu'ici, cette psychologie s'est élaborée uniquement sur la base d'observations et d'expériences de laboratoire. Il est légitime d'aller au-delà et de cerner une réalité à laquelle les expériences ne nous livrent pas accès.

Dans cette recherche d'une généralisation des éléments théoriques, mon intérêt s'est porté sur Soljenitsyne, personne historique considérable, exemplaire, et minorité active au sens strict du mot. Il s'agit, sans conteste, d'un personnage complexe, à plusieurs facettes, suscitant des réactions opposées, aux positions taxées de réactionnaires par les uns et de progressistes par les autres. Mais j'espère que vous conviendrez que la signification de son action ne se réduit pas à ces catégories.

Mon intérêt pour Soljenitsyne provient encore du fait qu'il a rédigé une manière de journal d'une minorité active en dissidence ⁴. Il y présente toute son histoire publique depuis le moment où il a commencé à vouloir publier l'inoubliable *Une journée dans la vie d'Ivan Denissovitch* jusqu'à son expulsion d'Union soviétique.

[2]

Rappelons un certain nombre d'éléments de sa biographie. Après douze ans d'internement en camp de concentration, il s'installe à Riazan, en Russie centrale, où il devient maître d'école. Et il commence à écrire dans la clandestinité, sans grand espoir d'être publié, vu l'emprise de la censure. Après la mort de Staline, s'ouvre une période de luttes confuses pour le pouvoir, qui a pour effet un certain flottement et un léger relâchement de la répression ordinaire. Le terrible aveu que constitue le rapport de Khrouchtchev, et la stigmatisation du culte de la personnalité, marquent l'amorce d'un mouvement de libéralisation. Les langues se délient timidement, les paroles dégèlent. On ose parler des camps de concentration. Et

⁴ A. SOLJENITSYNE, *Le chène et le veau*, Paris, Éditions du Seuil, 1975.

dans ce climat, Soljenitsyne songe alors à la possibilité de publier ses écrits souterrains.

Au départ, il s'inscrit donc dans un courant de révélation d'un état de choses indicible jusque-là. Courant minoritaire, du fait que, parmi tous les écrivains soviétiques, pratiquement aucun ne s'intéresse à ce problème. Soljenitsyne s'y attaque dans sa première oeuvre, *Une journée dans la vie d'Ivan Denissovitch*. Il en fait parvenir le manuscrit [243] à la revue *Novy Mir* qui publiait alors des auteurs nouveaux, moins conformistes, sous la direction du poète Tvardovsky. Le désir de réforme, de changement et d'ouverture animait tous les rédacteurs de la revue. En respectant bien entendu les règles du jeu et celles de la censure. Le manuscrit traîne sur le bureau d'une rédactrice. A l'occasion de rangements, celle-ci en lit quelques lignes à la dérobée, se passionne pour l'ouvrage et décide de le faire dactylographier correctement afin qu'il parvienne au directeur de la revue sans que celui-ci soit rebute par sa « présentation minable, tassée à vous crever les yeux »(p. 25). La difficulté principale demeure, à savoir comment manoeuvrer les autres membres de la rédaction pour lui frayer un chemin jusqu'à Tvardovsky. Fort heureusement, ces membres hésitent, se dérobent, et le manuscrit parvient alors au rédacteur en chef. Tout se passe comme si le fait de toucher à ce sujet tabou provoquait une réaction de méconnaissance ou d'évitement de la connaissance.

Une première remarque s'impose. Soljenitsyne occupe une position minoritaire, déviante. Mais il ne suffit pas qu'une position soit minoritaire pour qu'elle ait de l'importance, il faut qu'elle s'inscrive dans l'espace d'un conflit, donc qu'elle soit dangereuse. Et c'est bien le cas : malgré la libéralisation, il était très dangereux de parler franchement de ces camps. En parler ou ne pas en parler, et jusqu'à quel point, telle était la question. Soljenitsyne occupe donc cette position dangereuse, à l'écart, tabou. Ce qui donne un sens et une visibilité à son action, comme à celle de toute minorité, c'est qu'elle s'attaque à ces tabous, aux choses interdites que tout le monde a sous les yeux mais dont personne n'ose parler, auxquelles personne n'ose même penser. Et ce tabou est pleinement exposé dans le manuscrit d'*Une journée dans la vie d'Ivan Denissovitch*.

Une telle position pose un problème à la majorité, prise dans son ensemble, dans la mesure où elle est difficilement réfutable. Et elle l'est, parce que chacun se sent concerné, parce que personne ne peut la nier d'emblée. Elle est d'autant plus difficilement réfutable, s'agissant d'écrivains, qu'elle est défendue avec force, avec

talent, et de manière radicale. Le danger est celui du conflit qui éclate. Entre la minorité et la majorité d'abord, mais aussi éventuellement à l'intérieur de la majorité, où des divergences risquent de se faire jour. Car qui peut se croire immunisé face à un point de vue différent, surtout lorsqu'il révèle une aussi terrible réalité ?

« Le Père la Justice (lisez : Soljenitsyne), écrit Zinoviev dans une fabuleuse satire, frappe quand même au point le plus sensible, le plus [244] douloureux de la société ivanienne (lisez : soviétique), son nerf principal. C'est que le peuple ivanien vit encore avec la conscience d'un crime qu'il a commis. Encore une génération, et on ne parlera plus du Père la Justice. Mais pour l'instant, il y a encore une petite chance de forcer le peuple à reconnaître qu'il a commis un crime et à se laver de son passé récent. Si cela ne se passe pas maintenant, dans dix ou quinze ans il sera trop tard. Alors le peuple sera à jamais condamné à vivre avec une conscience tranquille et une nature criminelle » (p. 44).

Confrontée à un conflit qu'elle ne veut pas, et qui touche à son nerf principal, toute majorité choisit d'habitude entre trois réactions possibles : l'ignorance, le compromis ou l'exclusion. Dans ce cas précis, l'ignorance n'était plus possible. La rédaction de Novy Mir propose le compromis. Partagée entre ses propres attitudes non conformistes et ses responsabilités vis-à-vis d'un système politique et culturel qui la contrôle, elle demande à Soljenitsyne de retravailler le manuscrit afin d'éliminer ce qu'il y a de radical ou d'inconfortable dans son texte. Bref, de le rendre acceptable aux censeurs. On ne sait trop que faire de ce manuscrit, et, en outre, on ne sait jusqu'à quel point on peut aller pour lever les obstacles à sa publication. S'engage alors un long débat parmi les représentants de la majorité. Et le processus d'influence se trouve par là même enclenché. La discussion se déroule dans les termes mêmes que Soljenitsyne, la minorité en somme, a posés. Des divergences se font jour qui portent, on le comprend, sur la possibilité de traiter du sujet tabou, les camps de concentration, et sur la question de savoir jusqu'à quel point révéler la vérité, leur ampleur en Union soviétique. En passant de la rédaction aux instances compétentes, le récit entretient débats et divergences. Mais, étant donné la nature de l'organisation soviétique, de dérobades en tergiversations, le texte parvient jusqu'à Khrouchtchev lui-même qui use de son pouvoir de décider en dernier ressort :

« Nikita écouta attentivement cette nouvelle amusante ; il riait quand il fallait, poussait des ah ! et cacardait quand il fallait ; et, parvenu à la moitié, il fit appeler Mikoyan pour qu'il l'écoutât avec lui. Tout fut approuvé de A à Z (...) Mikoyan ne fit pas d'objections à Khrouchtchev, et le destin de la nouvelle fut scellé lors de cette lecture domestique » (p. 45). « A la séance ordinaire du Politburo (...), Nikita se mit à exiger des membres qu'ils donnassent leur accord à la publication. Sans en avoir la certitude absolue, il me semble toutefois que les membres du Politburo n'exprimèrent pas explicitement leur accord. Beaucoup se [245] retranchaient dans le silence (...). Et il fut décrété qu'on publierait Ivan Denissovitch. En tout cas on n'entendit pas s'élever une voix qui fût résolument contre » (p. 46).

[3]

C'est alors que s'ouvre une période incertaine pour Soljenitsyne. Il se considère comme unique et, pour les autres, il occupe désormais une position définie : celle de la minorité. Il me faut souligner qu'une minorité ne peut agir valablement que lorsqu'elle a obtenu des autres qu'ils la reconnaissent en tant que telle. Cette reconnaissance, en revanche, la soumet à une série de pressions, la contraint à se conduire en tant que telle, sinon à abandonner la position qu'elle occupe afin de rejoindre la majorité. Autrement dit, à réaffirmer sa dissidence ou à se laisser récupérer par ceux qui ont intérêt à cela. Dès la publication de sa nouvelle, Soljenitsyne est en quelque sorte sommé de se comporter en minorité : mieux définir sa position, faire des adeptes et mener une action socialement significative. Ce qui ne tombe pas du ciel, ni ne vient à sa conscience, d'un seul coup. Pendant un certain laps de temps, il suit encore le chemin du compromis, reculant devant les perspectives du conflit qu'il a déclenché, entretenant le vague espoir que les autorités changeront de politique sur le sujet des camps de concentration. Son succès littéraire par ailleurs le projette aux sommets de la société soviétique, qui à son tour peut penser l'intégrer en y mettant le prix des honneurs et des comforts nécessaires. Il cède à la tentation. Par exemple, il écrit Pour le bien de la cause, qui constitue une sorte de moyen terme entre ses positions et celles de la revue *Novy Mir* et du Parti.

Le voilà devant un nouveau dilemme à trancher. Occuper sa position à l'écart, minoritaire et être reconnu par les autres comme tel, mais aussi se surveiller : tout mouvement vers la majorité apparaîtrait comme une dérobade, une défaite devant

celle-ci, une inconsistance pour lui-même, une trahison pour tous. Et pourtant il en fait des mouvements !

La nécessité de se conduire en minorité implique de s'assurer sans cesse qu'on occupe bien la position minoritaire. Les signes en sont : la persistance de son caractère « dangereux » et des divergences entre elle et les autres - outre des divergences au sein de la majorité - du fait de l'émergence de cette vérité interdite. Dès qu'il commence à réitérer les concessions, à voir les divergences s'estomper, il s'aperçoit du contraste entre la position qu'il est censé représenter et ses actes qui l'en éloignent. L'approbation ravie des adversaires est, en l'occurrence, [246] un indice de mauvais augure. Ce constat lui laisse un goût amer : « Au printemps 1963, j'écrivis pour la revue un récit qu'aucune nécessité intérieure ne m'incitait à écrire : *Pour le bien de la cause*. Il était, me semblait-il, suffisamment percutant et, en même temps, dans l'atmosphère de contention qui régnait depuis les rencontres au Kremlin, il semblait susceptible de passer. Mais il était venu assez laborieusement (signe certain de ratage) et il ne mordit pas très profond. N'empêche qu'à Novy Mir il rencontra une approbation très large, et même unanime cette fois-ci (mauvais signe 1). Tout simplement pour la raison qu'il renforçait les positions de la revue ; vous voyez bien qu'en m'introduisant dans les lettres, ils n'avaient pas commis d'erreur idéologique (...). La publication de ce récit me laissa un arrière-goût écoeurant, encore que, dans notre climat de prohibition universelle, il dût malgré tout susciter pas mal d'échos et de remous. Mais, dans ce récit, je commençai à décrocher de ma position, on voyait sourdre l'accommodation » (p. 70-71).

En acceptant un compromis, Soljenitsyne se rend compte qu'il amorce un processus de démission de ses options, dans ce sens, ce compromis lui est insoutenable : il y voit le début d'une trahison, d'une désertion de ses propres positions et de sa lénifiante métamorphose en écrivain non conformiste mais ligoté par les privilèges du système. C'est pourquoi il refuse désormais toute modification de ses oeuvres, oppose un veto à toute concession de sa part et de la part des autres dissidents, de peur de devenir le représentant couronné d'une académique et ronronnante protestation (simulacre d'une dissidence qui tourne court, parade d'une velléité de révolte mal soutenue par un caractère ou une volonté !). Et son refus sera dès lors systématique.

Par ce choix, il devient Soljenitsyne, que l'on reconnaîtra par la suite à la fermeté de ses convictions, au défi permanent qu'il lance à l'adversaire majoritaire. Il se change en minorité active et sa déviance possible se transforme en dissidence effective. L'horizon de sa conduite va du refus du compromis à la résolution de modifier les autres en les tirant vers ses propres positions.

[4]

Le vacarme des colonnes sans fin de millions d'hommes arrachés à leur foyer, dégradés de leurs croyances, humiliés par la torture, qui pendant des dizaines d'années ont divagué çà et là sur les commissures [247] noires de la société soviétique, pendant que d'autres colonnes défilaient le poing levé, les drapeaux rouges déployés, devant les tribunes bondées de dirigeants, en chantant *L'Internationale*, a été pour beaucoup dans ce choix. Le témoin d'un des plus grands tremblements de morale de tous les temps ne pouvait faillir justement à la morale sans devenir du même coup le complice de ses bourreaux d'antan, sans sombrer dans le mensonge silencieux d'une quiétude que ceux qui avaient participé à un vaste crime et en avaient profité cherchaient à tout prix. Incapables de le reconnaître, de demander humblement l'oubli ou le pardon (sans parler de la réparation), ils poussaient et poussaient encore l'orgueil jusqu'à demander à leurs victimes de se taire, jouissant en paix des fruits du sang qu'ils ont versé. Et la société, dans son ensemble, les soutient, sous prétexte de liquider un passé inliquidable, ne voulant pas savoir ce qui a été commis en son nom. Au lieu de remords, nous n'avons vu, après ce tremblement, que du ressentiment contre les rescapés et les familles des rescapés de la ronde des camps. La vérité n'est pas bonne à dire, voilà le murmure terrible qui a partout enseveli une seconde fois les morts sans sépulture. Qui donc a lu ou remarqué une critique, un scrupule flottant, un accès d'éthique chez un des milliers de SS que l'Allemagne a repris dans son sein ? Ou, à vrai dire, chez un des stakhanovistes du dépeçage d'un peuple qu'ils étaient censés respecter et défendre ? Le mutisme des témoins qui ont eu connaissance du crime a le même motif que le mutisme de ceux qui y ont participé massivement : le désir de bonne conscience et la peur de déranger un état de méconnaissance, propice à la paix sociale. Soljenitsyne méprise ce désir et n'a cure de cette paix. Ayant opté irrévocablement

pour la position qui est la sienne, il a opté également contre le compromis et pour le conflit. Créer continuellement le conflit là où c'est possible, interdire aux autres de l'éviter, participe désormais d'une démarche délibérée face au pouvoir. Ce n'est pas nouveau. Dès le début, il conçoit ses rapports avec la revue *Novy Mir* et, au-delà, avec le Parti et le Comité central, comme des rapports de tension. Et il cherche à entretenir la tension en renâclant devant les concessions demandées et en se procurant des alliés qui lui permettront de tenir. Mais un seuil est franchi quand, au lieu de résister aux pressions, il provoque l'adversaire majoritaire. Dans cette provocation, l'épisode de l'Union des Écrivains occupe une place centrale.

Il devait participer à une réunion de l'Union des Écrivains. Au cours de ce Congrès, il était prévu, en principe, de discuter des problèmes soulevés par les camps et par Soljenitsyne lui-même. Mais on attendait [248] qu'il fit amende honorable : on lui reconnaissait du talent, et il pourrait certainement trouver une place dans le système libéralisé. Avant même que le Congrès ne débute, Soljenitsyne s'emploie à créer un mouvement de surprise : il envoie une lettre à plusieurs centaines d'écrivains où il expose ses principes et leur demande de prendre position, en l'occurrence de choisir entre lui-même et l'Union des Écrivains. Sa lettre exprime une sévère condamnation de la censure à laquelle participe l'Union des Écrivains : *Je propose que le Congrès exige et obtienne la suppression de toute forme de censure - visible ou occulte - sur la production artistique et que les maisons d'édition soient dispensées de l'obligation d'obtenir une autorisation pour la publication de toute page imprimée* (p. 445). Il insiste sur la nécessité de mener la lutte avant que la mort ne vienne apporter à l'écrivain défunt une tardive renommée. « Je suis évidemment sûr de remplir mon devoir d'écrivain en toute circonstance et peut-être du fond de la tombe avec plus de succès et d'autorité que de mon vivant. Nul ne réussira à barrer les voies de la vérité et je suis prêt à mourir pour qu'elle avance. Mais peut-être toutes les leçons que nous avons reçues réussiront-elles enfin à nous apprendre à ne pas arrêter, de son vivant, la plume de l'écrivain » (p. 447). En affirmant ainsi sa détermination, le ton virulent et le contenu explosif de sa lettre visent à susciter, au-delà d'un premier mouvement de surprise, le scandale apte à accroître la visibilité de ses positions.

Au cours de ce processus de création et d'exacerbation des conflits, Soljenitsyne cherche à élargir le cercle de ses alliés qui lui servent de caisse de résonance et qui le protègent. Dans ce but, il applique le principe bien connu : les ennemis

de mes ennemis sont mes amis. Il accorde des interviews à la presse suisse, au Monde, expose de manière tranchée son point de vue. Il se sent ainsi appuyé, fortifié : « Néanmoins, ces quelques lignes qu'il (le journal *Neue Zürcher Zeitung*, n. n.) avait publiées sur mon compte me ragaillardirent et consolidèrent beaucoup ma position » (p. 123). Non seulement sa position en est renforcée, mais aussi sa volonté de poursuivre plus avant le conflit qu'il a provoqué. Et, fait plus important encore, de se montrer prêt à en supporter toutes les conséquences. Ni l'hostilité des gens envers lui-même et ses proches, ni la perspective d'un retour à son travail obscur, clandestin, ni même celle d'une sanction pénale prévisible ne l'arrêtent. La crainte rôde en lui, autour de lui ; le principal est cependant d'y faire face et de donner à entendre que rien ne le fera plier. Quand Tvardovsky l'avertit des intentions du pouvoir à son égard, il répond par sa détermination [249] d'aller jusqu'au bout : « Et vous vous disposez à diffuser ça ? Ce n'est pas le moment, ce n'est vraiment pas le moment ! À l'heure présente, *vous savez leur humeur...* vous pouvez y laisser votre tête... Ils sont en train d'ajouter un nouvel article au Code criminel... »

« Moi : « Il y a belle lurette que tout l'accordéon du Code ne me concerne plus ; le n'ai pas peur. »

André Tvardovsky : « Et vous avez déjà commencé à la diffuser » (une lettre d'accompagnement à un de ses manuscrits).

« Je n'ai point commencé mais je bluffe : « Oui. » (Pour que ce soit irréversible) » (p. 206).

Engagé dans cette voie, Soljenitsyne ne veut plus laisser la tension se relâcher, sur aucun plan. Sur le plan de l'écriture, bien sûr, sur le plan de son mode de vie et même sur celui de son apparence physique : le port de la barbe, par exemple. Ce qui peut paraître secondaire et néanmoins établit un écart entre lui et les autres, provoque de l'irritation, donne un aspect symbolique à son refus définitif de tout compromis, y compris le moindre et le plus facile.

« Et puis aussi la question de la barbe ! La barbe... c'est incroyable comme elle avait du mal à pousser, cette barbe. Les empires vacillaient, des têtes tombaient et lui... ma barbe ! au fait, avec sa franchise d'ivrogne, voici maintenant qu'il s'en expliquait :

« On dit que vous voulez vous camoufler comme ça...

- Qui dit cela ? À qui prêtez-vous l'oreille ?

- Je ne suis pas obligé de vous répondre... On dit : il porte la barbe, mais ce n'est pas histoire de la porter... Bon système pour passer la frontière.

- Et comment une barbe peut-elle vous aider à passer la frontière ?

- Eh bien, on la coupe et on passe, ni vu ni connu » (p. 103).

Cette particularité physique même s'inscrit pour le minoritaire dans un contexte conflictuel, alors que, pour le majoritaire, ce conflit généralisé paraît dérisoire. Pour le premier, chaque chose compte, pour le second comptent seules celles qu'il définit comme essentielles. Maintenant, et en rétrospective, un des membres de cette majorité a tenu à justifier les réactions de son groupe et à les réduire à presque rien : « Quelle histoire n'a-t-il pas faite à propos des plaisanteries suscitées par sa noble barbe ! Il y revient à plusieurs reprises dans ses *Mémoires*, non sans quelque vaniteux dépit. Je me souviens fort bien de ces sourires bon enfant que nous échangeons à la rédaction à la vue de ce [250] nouvel ornement et Tvardovsky, en manière de plaisanterie, lui demandait s'il comptait ainsi tromper la vigilance des autorités et se sauver en Amérique. Il s'avère aujourd'hui qu'Alexandre Soljenitsyne avait très mal pris la chose, voyant dans ces propos innocents l'expression d'une réelle inquiétude qu'il s'enfuit avec sa barbe »⁵. Quelles justifications bavardes ! Personne ne dit ce qui a dicté, peut-être inconsciemment, le choix de la barbe et pourquoi son port irrite. Il faut se rappeler que la barbe est un élément russe, elle caractérise le moujik. Avec l'occidentalisation, la barbe est devenue le signe du passé, une particularité qui échappe aux normes de la vie quotidienne ou les renverse. C'est l'image de ce passé que Soljenitsyne ressuscite aux yeux de ses contemporains, et elle les embarrasse et les heurte. Une différence se trouve ainsi réinscrite dans le corps social qui l'avait effacée et ipso facto interdite. Soulignons que, de manière plus générale, le choix et la réaction à un signe physique sont toujours présents dans la réaction par rapport aux minorités. Il n'est que de rappeler la réaction aux cheveux longs, les sanctions encourues, le refus de

⁵ V. LAKCHINE, *Réponse à Soljenitsyne*, Paris, Albin Michel, 1977.

certains pays de laisser entrer les jeunes qui les portaient. L'aspect dit extérieur apparaît ainsi comme une sorte d'auxiliaire, éminemment visible, de la rupture d'avec la majorité, de la mise en question provocatrice des valeurs de celle-ci. L'auxiliaire de la différence, en bref.

[5]

Dans le modèle d'influence sociale que je propose, la création des conflits est une condition nécessaire. Au cours des années, le conflit gagne en intensité et en efficacité. D'une part, les autorités, qui ont louvoyé, sont amenées à réagir de manière plus cohérente, l'exemple de Soljenitsyne ayant fait tache d'huile, encourageant beaucoup de gens, et notamment les anciens déportés, à écrire sur les camps : « À partir de décembre 1962, les bureaux de rédaction des revues et les éditeurs commencèrent à être inondés de manuscrits et de récits, d'essais, de journaux intimes, de nouvelles et de romans qui décrivaient la vie dans les camps de Staline, en exil, dans les trains de déportés et dans les prisons, dépeignant l'arbitraire de la hiérarchie bureaucratique, le sort des millions de personnes qui rentraient de captivité, la mort et les souffrances des centaines de milliers de personnes déportées au cours [251] des années de la collectivisation, et autres sujets douloureux. Il semblait que, durant toutes ces années, les gens aient écrit quantité de choses en tous genres sur leurs expériences passées, le sort de leurs amis et de leur famille, le règne de la terreur, la dérision et la brutalité du régime stalinien. Mais ils avaient caché tous ces écrits en attendant des temps meilleurs. La publication de la nouvelle de Soljenitsyne leur montra que ces temps meilleurs étaient venus » ⁶.

D'autre part, Soljenitsyne adopte un comportement consistant. Beaucoup de recherches de laboratoire ont montré que ce style de comportement est un élément déterminant du processus d'influence sociale. Et ceci pour trois raisons principales :

⁶ Z. A. MEDVEDEV, *Ten Years after Ivan Denissovitch*, New York, Vintage Books, 1974.

- Ce style accentue les tensions d'ordre intellectuel et social par l'insistance sur ce qui oppose et différencie.
- Il traduit une certitude, une conviction et un engagement, dans la décision de la minorité à accepter toutes les conséquences de ses prises de position, mais aussi un esprit offensif d'attente que les autres changent ou composent avec elle.
- Enfin, il met en question la règle du jeu social selon laquelle tout le monde doit se livrer à des compromis - ce qui signifie surtout que la minorité accepte le compromis qu'on lui demande - et manifeste une volonté d'instaurer d'autres règles de jeu.

La consistance est un comportement exceptionnel. Cependant, si la plupart des gens ne sont pas capables de le manifester, il suscite l'envie. De ce fait, le manifester a valeur d'exemple : « Quoi qu'il puisse dire, c'est hardi, audacieux, subversif, et cela répond à notre désir secret de voir quelqu'un agir pour nous. Il nous venge de nos humiliations, de notre silence, de notre opportunisme et de nos compromis avec nous-mêmes. Il parle *pour nous qui nous taisons* » ⁷. C'est ainsi qu'un de ses anciens censeurs décrit Soljenitsyne.

Lui-même insiste à plusieurs reprises sur l'importance de ce comportement consistant. Il se juge et juge en fonction de la capacité de se conduire de la sorte. Et il l'annonce : « Désormais, déclare-t-il à Tvardovsky, je ne renoncerai pas à un seul mot de la lettre et n'en modifierai aucun. » Le voilà donc lancé à corps perdu dans une action infatigable d'écriture et de parole, préparant ses manuscrits dénonciateurs [252] et les lisant partout où il le peut, à qui il peut, comme s'il n'était pas en Union soviétique, comme s'il n'y avait pas une censure, Une police qui le traquent, le compromettent et se préparent à l'étrangler. Dans un milieu où chacun se surveille et surveille les autres, lui se juge et se comporte en homme libre. La menace des autorités, les conseils modérateurs de ses amis n'y font rien. On le menace de ne pas le publier, qu'à cela ne tienne ; il gardera les manuscrits par-devers lui ou les fera passer à l'étranger. On le décourage de donner des interviews, il passe outre. Tvardovsky l'avertit qu'il court au-devant de graves dangers,

⁷ V. LAKCHINE, op. cit., p. 130.

que sa hargne fait déjà tort à sa maîtrise, il répond avec superbe : « Ils auront beau faire, A. T. Je mourrai et l'on recueillera le moindre petit mot, tel qu'il est, et personne ne le corrigera ! » Et lorsque Tvardovsky s'emporte : « Cette fois, c'est l'autosatisfaction. Rien de plus facile que de s'imaginer : « Moi seul suis audacieux, et tous les autres sont des « coquins, ils acceptent des compromis », il réplique : « Pourquoi généraliser ainsi ? On ne peut pas comparer. Moi je suis un isolé, je suis « mon propre maître ; vous vous êtes le rédacteur d'une grande revue » (p. 159). » Sur ces mots, ils se séparent pour un bon bout de temps. Tvardovsky pour se perdre dans l'alcool et dans la maladie, Soljenitsyne pour se retrouver dans une clandestinité intermittente, une vie illégale et parfois errante. Sans qu'il renonce cependant à manifester sa position, au contraire, il cherche constamment à l'affirmer et à la consolider.

C'est dans ce but qu'il brigue le prix Nobel. Il veut constituer un événement politique en le faisant attribuer à un opposant, afin que cette opposition soit reconnue et proclamée à la face du monde : « Avec d'autant plus de netteté, je comprenais, je décidais, je prenais gage sur l'avenir : moi, ce prix, il me le faut ! Comme point d'appui dans ma position et dans la bataille ! Et plus tôt je l'obtiendrai, plus solidement je m'établirai, plus fort aussi je frapperai ! Pour sûr, j'agirai à l'inverse de Pasternak : j'accepterai hardiment, je prononcerai le discours le plus hardi. Résultat, ils me barreront le chemin du retour. Par contre, je publierai tout ! je proférerai tout ! toute la dynamite entassée dans les boxes de la Loubianka, en passant par tous les appels dans les camps de steppe en plein hiver, au nom de tous les étranglés, tous les fusillés, de tous les morts de faim, les morts de froid ! se hisser jusqu'à la tribune du Nobel - et déflagrer ! Recevoir en échange le lot d'un proscrit, ce n'est pas trop cher payer » (p. 288).

Ainsi Soljenitsyne veut non seulement qu'on lui donne le prix Nobel, mais que son acceptation revête le sens d'une opposition au régime, à la censure qui juggle l'écrivain. Cependant les autorités [253] suédoises s'effraient : il ne saurait être question de mêler littérature et politique. On lui propose donc de lui remettre le prix dans des conditions particulières, à la dérobée, en le tenant à l'écart des circuits d'information. Prendre le risque assuré de l'exil pour donner un coup d'épée dans l'eau, c'est inacceptable, et Soljenitsyne refuse, comptant bien évidemment sur la publicité que lui vaudra son refus : « En réalité je m'étais fait un plan ; pendant une semaine, ne manifester aucune réaction et observer comment les nôtres

commenceraient à aboyer, par quel bout ils allaient s'y prendre. Mais le coup de téléphone du correspondant bouleversait mon plan. Garder le silence, me dérober, c'était déjà, d'une certaine manière, glisser sur la pente fatidique. Et, selon mon dessein arrêté depuis longtemps, EN TOUT CAS, NE PAS FAIRE COMME PASTERNAK, en tout, juste l'inverse, il ne restait plus qu'à déclarer crânement : oui, j'accepte ! Oui, j'irai SANS FAUTE, DANS LA MESURE OÙ CELA DÉPENDRA DE MOI (...) (p. 296).

Descendre au Grand-Hôtel, comme tous les lauréats, se camoufler dans un appartement tranquille, accepter l'escorte de deux détectives ? « Aussi paisiblement que possible ? » - je n'en veux pour rien au monde ! « ne pas avoir de contacts avec la presse ni avec la radio ? » - autant aller trouver l'homme des bois ! Eux décernent un prix de littérature, et ils ne veulent pas de politique, c'est bien naturel (...). « Suivent diverses consignes sur la tenue à revêtir, et sur le speech à prononcer au cours du banquet » (pendant que tout le monde boit et mange gaiement - parler de notre tragédie ?) et pas plus de trois minutes, et l'on n'attend que des paroles de gratitude » (p. 298).

« Mes prévisions s'effondraient, (...) la fermeté de mes résolutions s'avérait inutile. J'avais pu vivre jusqu'à l'incroyable miracle, mais comment l'exploiter, je ne le voyais guère. L'amabilité à l'égard de ceux qui m'avaient décerné le prix requérait de ma part, je le voyais bien, non pas un discours fracassant, mais le silence, la bienséance, le sourire de commande, les cheveux frisés comme mouton. Bien sûr, on peut composer et lire un discours pour le prix Nobel. Mais si l'on redoute encore de s'y exprimer mentalement, en fin de compte, à quoi bon y aller ? (...) »

Ces citations se passent de tout commentaire. Si Soljenitsyne refuse de recevoir, dans ces conditions, le prix Nobel, c'est pour éviter, en se rendant à Stockholm, de se voir contraint à l'exil. Si Pasternak offre le contre-exemple d'un homme qui a accepté le compromis imposé par le pouvoir, lui se veut l'exemple d'un homme qui refuse tout compromis : celui d'un prix reçu à la sauvette et celui d'un départ qui dispenserait [254] les autorités de prendre la responsabilité d'expulsion qu'il sentait venir. Lucide, il communique une courte déclaration, à lire durant le banquet : « Je ne puis cependant laisser passer le hasard remarquable qui veut que le jour de la remise du prix Nobel coïncide avec la journée des Droits de l'Homme (...). Ainsi, à ce banquet, n'oublions pas qu'aujourd'hui des détenus politiques ob-

servent la grève de la faim pour défendre leurs droits diminués ou totalement foulés aux pieds » (p. 485).

Le refus de partir a pour but non seulement de ne pas décevoir les autres, de ne pas paraître lâche, inconsistant, mais, de plus, Soljenitsyne veut accentuer la tension et la pression sur le gouvernement soviétique. Je l'ai déjà indiqué. Devant une minorité, la majorité a le choix gradué entre l'ignorance, le compromis et l'exclusion. L'ignorance n'étant plus possible, le compromis ayant échoué, c'est à l'exclusion qu'il faut en venir. Certes, on préfère qu'elle se fasse en douceur, que Soljenitsyne s'en aille. Son départ serait une autre forme de compromis, un troc entre la liberté et la responsabilité et l'on pourrait dire : « Ce n'est pas nous qui l'avons exclu, c'est lui qui est parti. » Sous cape, on insinuera qu'il a profité de la gloire pour fuir, desserrant la position qu'il a occupée pendant des années. L'obligation de fidélité, la nécessité de se conduire de manière consistante exige, en revanche, qu'il se fasse expulser au vu et au su du monde entier. Certes, un visa lui serait accordé très facilement, mais il est hors de question que Soljenitsyne le demande lui-même, se livre au marchandage qu'on lui propose.

« Le leitmotiv de l'émigration est inévitable dans un pays où l'opinion publique a toujours perdu toutes les batailles. (...) » « Sans en faire un reproche à quiconque, il y a des personnes privées - et non moins privées sont leurs décisions. Il est des personnes qui ont pris publiquement une position trop déclarée, trop lourde de signification - et les décisions de ces personnes ne peuvent être privées que dans les périodes « calmes », dans une période où l'attention de la société est tendue, ils sont privés de pareils droits » (p. 366).

La consistance a la signification d'un acte de courage dirigé contre ceux qui cèdent à la tentation d'émigrer. Soljenitsyne a toujours conscience de la solidité et de l'exemplarité de sa position. Pour lui, il est toujours préférable, tant que l'on n'a pas atteint ses limites, de se battre sur le champ de bataille lui-même, d'affronter les embûches qui se dressent devant d'anonymes compagnons d'infortune et qui seraient peut-être levées pour lui qui jouit du privilège d'une position enviable.

Il recherche, au lieu de les éviter, les heurts avec les autorités, afin d'atteindre les limites de son audace, de son insubordination. Il refuse [255] par exemple de se laisser expulser par la police de la datcha de Mstislav Rostropovitch où il a trouvé l'hospitalité : « Aller de moi-même à Riazan ? Ni à pied, ni autrement !

Une sentence du tribunal ! je ne m'y soumettrai pas ! LES FERS AUX PIEDS, PAS AUTREMENT ! »

Et il projette, en cas de récidive, de répondre à la police et de substituer au procès-verbal le texte suivant :

« Le servage a été aboli dans notre pays en 1861. On dit que la Révolution d'Octobre en a balayé les derniers vestiges. Par conséquent, moi, citoyen de ce pays, je ne suis ni un serf, ni un esclave, etc. »

« Avec eux, voilà ce qu'il faut oser en toute affaire : hausser le ton d'une octave. Élargir le champ, autant qu'on a de mots pour le faire. Ne pas défendre que soi-même, que son lopin exigü, mais mettre en pièces tout leur système !

« Le vent de la bataille m'a fouette le visage - et quelle joie subitement, et quel dommage même qu'ils s'en aillent comme cela, et ce merveilleux papier tout prêt qui reste inutile » (p. 331).

Face au pouvoir, et à son impressionnant arsenal, Soljenitsyne fait front et ne plie pas, il se fixe une règle d'insoumission à laquelle il se tient, quoi qu'il advienne. « Il transgresse la règle de soumission. C'est, entre toutes, la qualité de Soljenitsyne : comme contradicteur, comme transgresseur, comme insoumis devant l'autorité, toutes les autorités de fait – à ma connaissance, il n'a pas son pareil » ⁸.

[6]

Quand une biographie se transforme-t-elle en histoire ? Comment un individu qui a été fait (et dans le cas qui nous intéresse refait) par elle commence-t-il à son tour à la faire ? Personne ne sait encore répondre à ces questions. Il y a pourtant un moment où l'on prend la conscience aiguë de l'inévitable passage : « Pour la première fois, me semble-t-il, écrit Soljenitsyne, pour la première fois de ma vie, je sens, je perçois que je suis en train de faire l'histoire » (p. 147).

⁸ C. LEFORT, *Un homme en trop. Réflexions sur « L'archipel du Goulag », Combats*, Paris, Seuil, 1976, p. 34.

C'est que la scène change petit à petit. En partie parce que, en dépassant les frontières de l'Union soviétique, elle s'élargit à l'Europe tout entière et à l'Amérique. Mais en partie seulement. Et du fait que le [256] personnage change aussi. Pour le comprendre, il convient de considérer la logique de sa position. En tant que minoritaire, il doit présenter une solution de rechange cohérente à celle qui existe, en tant que minoritaire actif, il lui faut y adhérer totalement, sans la moindre réserve ni le moindre doute. La création du conflit n'est possible que si une telle solution alternative existe, le comportement consistant ne l'est que s'il s'adosse à une certitude à toute épreuve. Enfin, le conflit comme le comportement sont visibles et, ajouterai-je, prégnants, difficiles à mettre sur le compte d'un caprice individuel, d'une étrangeté de caractère, dans la mesure où la position d'ensemble a une valeur générale, bref, une certaine légitimité. Une légitimité qui justifie la minorité à ses propres yeux et menace la majorité.

Il y a là une profonde nécessité psychique et sociale de garants que, si on porte atteinte aux normes, si l'on affronte le pouvoir, ceci se produise en accord avec d'autres normes, au nom d'un autre pouvoir. La nécessité psychique se devine immédiatement : celle de l'alliance, la possibilité de se dire qu'on n'est pas seul aujourd'hui et qu'on ne sera pas seul demain. Avec une restriction : on s'allie à des êtres supra-ordonnés - l'histoire, la nature, Dieu, la classe, etc. - qui sont en même temps des garants de la permanence de cette alliance. Pour Soljenitsyne, ces garants sont les dizaines de milliers d'hommes et de femmes morts dans les camps de concentration, les millions de survivants, humiliés, la paysannerie russe, la littérature russe qu'il estime avoir été assassinée par le régime soviétique. Il le répète souvent et se juge constamment appuyé par eux, il agit comme s'ils étaient là pour le juger et puise une force d'âme extraordinaire dans la conviction qu'ils « marchent » pour ainsi dire avec lui. Il est l'un d'eux, même s'il se sent physiquement seul ou si des amis dévoués, en très petit nombre, l'entourent. Le chène et le veau est ainsi le récit d'une alliance qui se noue entre un individu réel et des êtres virtuels, entre un homme seul et une collectivité innombrable, entre un acteur visible et un chœur invisible. Que l'on excuse la résonance quelque peu religieuse de ce que je viens de dire : un pont est jeté au-delà du présent vers le passé et l'avenir, au-delà de l'accidentel vers l'essentiel et le permanent. A la rupture de l'alliance avec sa société, ses contemporains, lui-même, se substitue une alliance de rupture avec cette société, ses contemporains, lui-même sous une de ces formes

qui convient à la minorité et la conforte. Tant il est vrai qu'on ne peut vivre et agir hors de toute alliance. Qui pense pouvoir le faire, la chose est arrivée récemment à des mouvements sociaux qui ont salué exclusivement la transgression, la rupture, la désalliance ; le résultat en a été la [257] clochardisation de ces mouvements, l'effilochement des idées, la désagrégation des personnes.

La nécessité sociale n'est pas moins évidente : délégitimer l'adversaire à ses propres yeux et aux yeux de ceux qui le soutiennent. Dans cette optique, le gouvernement soviétique apparaît comme l'usurpateur d'une autorité immémoriale et une déviation sanglante dans la longue histoire du peuple russe : les camps de concentration ne sont ni une « erreur » ni une « bavure » : ils sont la marque d'une sorte d'occupation d'un territoire et d'un temps qui ne se prolonge que par la force. Et là où il y a la force nue, le droit est absent. Bien pis, tout est désacré. Lisez ce dialogue terrible où Tvardovsky, à bout d'arguments, dit : « Il faut bien croire à quelque chose, pour vous, il n'est rien de sacré. Il faut concéder quelque chose au pouvoir soviétique. Cela finit par être tout simplement déraisonnable. On n'oppose pas le fouet à la cognée. » Et Soljenitsyne lui répond : « Alors cognée contre cognée » (p. 159). Je reviendrai sur cette réplique dans un instant.

À l'arrière-plan de l'échange, quelque chose se dessine : la minorité se situe en dehors du cadre de la majorité. La première ne pense plus dans les mêmes termes que la seconde, ne tient plus compte de ses exigences, ne voit plus le monde sous un angle commun. L'incompatibilité est totale. Les alternatives se précisent au cours de ces multiples dialogues qui sont autant de combats. En face de la vision dominante que trois mots résument - soviétique, athée, socialiste - une autre vision prend du relief, russe, croyante et nationaliste. Soljenitsyne l'assume et la proclame, au risque de paraître rétrograde, il en a conscience. Il y a là une source de gêne incontestable et qui a certainement limité la portée de son message. Ce sont les conséquences générales qui nous importent ici.

La première est de donner à sa position une cohérence et d'éliminer une cause de tension et d'incertitude entretenue par l'appartenance à deux mondes de valeurs, par la nécessité de passer par la perspective de l'adversaire afin de réfléchir et de se définir. Libéré du doute intellectuel, après s'être libéré du doute social, le sentiment qu'il a décrit une fois ne le quitte plus : « Mais je ne trouve rien à com-

parer à cet état : *le soulagement de s'être exprimé*. Car il faut s'être courbé, courbé pendant près d'un demi-siècle, s'être tu, et encore, et sans fin - et puis s'être redresse, avoir rugi pas sur les toits, pas sur les places, mais à la face du monde entier - pour sentir enfin l'univers apaisé, harmonieux, envahir à nouveau votre poitrine. Désormais, plus de doutes, plus de fièvre, plus de remords - la pure lumière de la joie ! C'est cela qu'il [258] fallait ! C'est cela qu'il vous fallait depuis longtemps ! Et votre perception du monde devient si lumineuse que la béatitude vous inonde, encore que tout reste à faire » (p. 163). En termes plus prosaïques, cette expression d'un point de vue propre, et unique, caractérise ce que j'ai appelé une minorité nomique. Autrement dit, une minorité qui, à la différence de la minorité anomique, déviante - de pure transgression, si vous voulez - se soustrait à l'emprise de la majorité, aux normes que cette majorité propose et impose.

La deuxième conséquence est la suivante : la minorité ne se considère plus comme telle. Elle se voit sous la figure d'une majorité future et se pose en tant que partenaire de la majorité présente. Ou de ce qui la représente, en l'occurrence, le pouvoir soviétique. Je reviens maintenant à la réplique de Soljenitsyne. Tvardovsky l'interpelle et l'avertit : « Vous êtes le fouet, eux ils sont la cognée. » Il répond : « Non, je ne suis pas un fouet, différent d'eux, et plus faible qu'eux, je suis comme eux, au même titre qu'eux, une cognée. » D'où son ahurissante déclaration : « Cognée contre cognée. » Et quand, immédiatement après, Tvardovsky ajoute : « Mais, dans ce pays, il n'y a pas d'opinion publique », sous-entendu, vous resterez toujours un homme seul, isolé, Soljenitsyne rétorque « Vous faites erreur, A. T. ! Elle existe déjà ! elle grandit ! » En clair : je ne suis plus seul, je ne resterai pas isolé, le cercle des partisans grandit.

Les actes se mettent au diapason des intentions. Au cours des combats à l'improviste, lorsque, traqué, il harcèle le gouvernement soviétique, on le voit traiter de pouvoir à pouvoir. Dans les circonstances ordinaires, envahi par les timidités policées, tout citoyen, surtout lorsqu'il est soviétique, préfère s'adresser aux saints qu'au Bon Dieu. Soljenitsyne, c'est une nouveauté et une audace inouïe, inverse le sens de la démarche : il s'adresse au Bon Dieu plutôt qu'à ses saints et il entend que celui-ci lui réponde. Des lettres anonymes lui sont envoyées - par la police, il le sait pertinemment. Au lieu de s'adresser aux autorités locales, il envoie une lettre au KGB. Tout comme, à l'occasion d'un cambriolage, l'écrivain envoie à Andropov, le ministre de la Sécurité de l'État, une lettre ouverte qui commence

par ces mots : « Pendant de nombreuses années, j'ai supporté en silence les illégalités commises par vos agents » (p. 485) et se termine par une mise en demeure : « J'exige de vous, citoyen ministre, que vous nommiez publiquement les cambrioleurs, qu'ils soient châtiés comme criminels, et qu'il y ait une explication publique de cet événement. Dans le cas contraire, il ne me restera plus qu'à considérer que celui qui les a envoyés, c'est... VOUS. »

[259] Si les autorités lui refusent le passeport intérieur que doit posséder tout citoyen soviétique pour habiter une ville et circuler dans le pays, c'est au ministère de l'Intérieur qu'il s'adresse : « Le « régime du passeport intérieur », écrit-il, coercitif, offensant, sous lequel ce n'est pas l'être humain qui choisit le lieu de sa résidence mais ce sont les autorités qui le font pour lui, sous lequel le droit de déménager d'une ville à l'autre, et particulièrement du village à la ville, doit être mérité comme une grâce, n'existe sans doute pas même dans les pays coloniaux du monde actuel » (p. 507). « Je profite de l'occasion pour vous rappeler néanmoins que le servage a été aboli dans notre pays il y a cent douze ans. Et, dit-on, la Révolution d'Octobre en a supprimé les dernières traces » (p. 508).

Et voilà son récit et son commentaire. Il date sa lettre du 21 août, jour anniversaire de l'invasion de la Tchécoslovaquie et l'envoie seulement le 23 après avoir accordé une interview : « Comme premier choc, j'avais prévu la lettre au ministère de l'Intérieur - le matraquer sur le chapitre *du droit de servage*. (Ce n'était pas une formule à effet : il s'agit réellement de cela : de servage. Mais en mettant en regard le droit de millions d'hommes à la liberté de vivre dans leur propre pays et de centaines de milliers à émigrer, je choquais « la société »). » Je passe, quoique je ne le devrais pas, sur la signification antisémite du commentaire. En cela, Soljenitsyne est lui aussi fidèle à une certaine tradition russe, tout comme les autorités qu'il combat. Mais ce n'est ni pour le contenu humain de ses idées, ni pour la valeur de progrès de ces idées qu'il m'intéresse et que je le juge exemplaire. (Le monde auquel il songe est mort et le destin qu'il propose est sombre et oppressant !) La dissidence seule m'intéresse, et je l'ai dite exemplaire. Les extraits de la lettre que je viens de citer expriment une exigence claire d'être considéré et de considérer les problèmes au plus haut niveau. Il écrit aux puissants et demande qu'on lui réponde. Sans la moindre hésitation, sans la moindre humilité, sans la moindre crainte - publique, certes - comme s'il était l'un d'entre eux. Ne l'était-il pas à ses propres yeux, et aux yeux de quelques autres, mandatés par l'au-

tre Russie, la Russie du silence et des camps de concentration ? Parler d'égal à égal fait en somme partie de ses prérogatives historiques et, osons le mot, de sa mission.

Le philosophe Wittgenstein a écrit que l'essence du génie est le courage. Il exprime l'essence du faire minoritaire. S'il suscite l'admiration et le respect, il est imprévisible : on ne sait ni jusqu'où il va aller, ni quels en seront les effets. Au-delà d'un certain seuil, le courage prend la forme d'une menace contre la violence légitime des institutions. Et [260] Soljenitsyne est devenu trop courageux. Osant ce que personne n'a osé, exemple tentateur et ipso facto dangereux, beaucoup de gens risquant de vouloir le suivre, le moment semble venu de l'éliminer tout court. La réaction des autorités soviétiques est on ne peut plus banale. Lorsqu'une minorité a trouvé, et énoncé, sa légitimité, et ainsi cesse d'une certaine manière de l'être, dans sa vision de l'avenir et dans sa conduite, elle s'exclut de la société, en attendant d'en ébranler les bases. Plus exactement, elle est une société dans la société. La majorité ne conçoit pas une telle situation et ne saurait la tolérer. Elle procède le plus routinièrement du monde à l'exclusion de ce qui est devenu un corps étranger, que ce soit par des ghettos invisibles, des lois d'exception, ou l'expulsion pure et simple. En un mot, elle chirurgalise la dissidence.

Repris par l'engrenage inflexible de cette logique, Soljenitsyne est arrêté, ramené devant les juges, enfermé dans la même prison qu'il a connue vingt ans auparavant. Le scénario est identique, lui en revanche a changé et le joue à rebours. Ce n'est plus en accusé ou en prisonnier qu'il se présente, mais en accusateur et en homme libre. On lui demande de signer une déclaration, il ne la signe pas ; on lui demande d'écrire à un département du ministère, il refuse, c'est à Podgorny qu'il veut écrire ; aucune complicité, d'aucun ordre, avec le juge, le geôlier ou le policier. Les réflexes d'ancien zek reviennent sans le vouloir, il se soumet quand même à l'examen médical, à l'interrogatoire d'état civil, au règlement de la prison. Qui peut jamais se débarrasser de son ancienne peau, de cette peau qui l'a enveloppé douze ans ? La nouvelle cependant résiste bien. C'est presque avec les égards dus à ce qu'il représente qu'on le conduit à l'avion en partance pour l'Allemagne. Le pouvoir a ainsi accompli sa loi, Soljenitsyne a fait son devoir, rien que son devoir, en la tenant pour nulle et non avenue.

[7]

Il est un point sur lequel je voudrais m'arrêter en guise de conclusion : la distinction entre déviance et minorité, qui, bien que parfaitement claire, est difficilement admise et comprise. En effet, il semble que, lorsqu'on parle de minorité, on pense tout de suite à la déviance. Et l'on perçoit toujours le déviant comme une minorité. Or la différence est évidente. C'est que le déviant se définit par rapport au groupe majoritaire : il transgresse, ou il se met à l'écart, ou il conteste, mais il est [261] toujours situé à l'intérieur du cadre, de la vision majoritaire. La minorité, au contraire, notamment dès qu'elle devient active, possède ses propres positions, son cadre, ses visées qu'elle propose comme une solution de rechange. Dans *Le chêne et le veau*, précisément, la différence entre déviant et minoritaire est illustrée par les deux personnages centraux : Tvardovsky et le narrateur, donc Soljenitsyne lui-même.

Voici, dans toute leur sécheresse, les faits. Tvardovsky est rédacteur en chef de *Novy Mir*, revue non conformiste dans les limites de la légalité, c'est-à-dire revue de moindre orthodoxie, en désaccord relatif avec la ligne du Parti, qui publie des écrivains nouveaux, originaux, mais toujours évidemment sous le contrôle du Parti, de la Glavlit, censure qui appose son sceau sur tout texte légalement sorti des presses. Cette censure est régulièrement responsable du retard de publication de *Novy Mir* et souvent, il faut, au dernier moment, arracher des pages en catastrophe. *Novy Mir* est donc en quelque sorte la revue-ruse de la « libéralisation », ruse qui se révélera fragile et éphémère lorsque la revue, se prenant trop au jeu de la libéralisation, sera cassée par les autorités.

Qui est Tvardovsky ? Un poète célèbre, reconnu, membre du Parti depuis 1938, membre du Comité central, député. De nombreuses récompenses officielles lui ont été décernées au cours de sa brillante carrière. Cependant, peu à peu, il s'écarte de la ligne orthodoxe du Parti, et il a pour objectif d'amener le Parti à changer ses positions vis-à-vis des écrivains, et par rapport au problème des camps. Son monde et sa façon de penser restent néanmoins dans la perspective du Parti et de la société soviétique. Mais il s'écarte du système et la conséquence en est que le système l'écartera à son tour. Il perd donc toutes les positions privilé-

giées qu'il occupait dans l'appareil d'État et, finalement, il est mis sur la touche. L'alcoolisme et le cancer achèvent sa déchéance et le détruisent enfin.

Qui est Soljenitsyne ? C'est un zek, un homme qui vient des camps de concentration, situé en dehors d'un système qui l'a exclu de la façon la plus répressive. Et au moment où débute sa carrière littéraire, il n'a ni récompense officielle ni prix. « L'hésitation n'est pas permise sur le lieu d'où parle Soljenitsyne. C'est d'en bas qu'il appréhende et la société du Goulag et la société en général »⁹.

Tvardovsky essaie de changer le système, mais il cherche à le changer de l'intérieur, en multipliant les compromis et en demandant également [262] à Soljenitsyne d'en faire autant en tempérant et en corrigeant ses manuscrits, en lui enjoignant de ne pas faire de déclaration fracassante, de ne pas s'attaquer aux autorités, en l'invitant à supporter les interminables délais de publication sans recourir aux réseaux parallèles (le Samizdat, dont Soljenitsyne comprend très bien qu'il faut l'utiliser s'a veut être lu par un public russe). Tvardovsky se perçoit comme un déviant (un non-conformiste !) par rapport à la société soviétique, au pouvoir, et il croit devoir agir sur le système en évitant le conflit entre lui et les autorités, entre lui et les dissidents. « Le Frère », relate Zinoviev ¹⁰, et je suis certain que c'est à son propos, « était considéré comme le chef spirituel de l'intelligentsia ivanienne (lire : soviétique) de cette époque, et il obtint une grande notoriété en Occident ». Et voilà en quels termes le même romancier décrit sa fébrile et constante recherche de compromis, le va-et-vient des uns aux autres : « Quand le Frère essayait de persuader le Père la Justice (lire : Soljenitsyne) d'écrire une lettre au Numéro Un (lire : Khrouchtchev) et de lui demander de l'aide, il était sincère. Mais lorsqu'il ajoutait que le Numéro Un avait émis un avis plutôt favorable sur le Père la Justice, il mentait. Lorsqu'il disait au Barbouilleur qu'il était venu le voir de la part de la Secrète (lire - le KGB), il mentait. Mais quand le Barbouilleur le mit à la porte en le traitant d'imposteur et quand le Frère se mit à crier que le Barbouilleur serait éjecté et qu'il n'aurait pas le droit de sortir une seule de ses oeuvres, il était sincère. En même temps, il mentait, car il s'empressa de retrouver ses amis de la Secrète pour les supplier de sauver la culture ivanienne, parce que le Barbouilleur vou-

⁹ In C. LEFORT, op. cit., p. 32.

¹⁰ A. ZINOVIEV, *Les hauteurs béantes*, Lausanne, Ed. L'Age d'Homme, 1977, p. 389.

lait partir. Le Barbouilleur est vraiment des nôtres, disait-il d'un ton convaincu. Je m'en porte garant » ¹¹.

Être au centre et en marge, participer et s'opposer, utiliser le langage du pouvoir et celui de la dissidence, dans l'espoir d'arriver à faire faire à chacun la moitié du chemin, porter en soi les valeurs qu'on conteste, penser sa propre pensée et la pensée opposée, c'est s'épuiser à marcher sur la corde raide, espérer avancer en faisant un pas en avant et un pas en arrière.

Soljenitsyne est objectivement un homme de l'extérieur, et subjectivement il se perçoit comme une minorité totalement coupée du système. Il se situe hors du groupe majoritaire : il en a été définitivement exclu lors de sa déportation dans les camps. Mais maintenant, il continue à s'exclure lui-même en refusant de prendre place dans une [263] société qui a exercé sur lui sa répression habituelle. Minoritaire, il se sait tel, mais certainement pas déviant. Car il n'est pas solitaire. Il est « allié » à la littérature russe, à la paysannerie russe, aux victimes des camps, il se sent solidaire d'eux et c'est pour eux qu'il écrit, pour les millions de morts, zeks et moujiks, pour tous ceux dont la souffrance ne doit pas être oubliée. Et, à mesure qu'il s'exclut lui-même, à mesure qu'il prend conscience de sa position, il se définit comme quelqu'un hors du commun qui parle au nom de la Russie opprimée, muselée, assassinée.

Tels se présentent à nous ces deux personnages, dont le caractère et la biographie sont si opposés, et auxquels, dans son livre à clefs, *Les hauteurs béantes*, Zinoviev donne les sobriquets de Frère et de Père la Justice. Dans l'histoire tourmentée de leurs relations, ils font un bout de chemin ensemble. C'est le bout de route de la déviance, pendant lequel ils sont liés personnellement, nourrissent le même espoir d'entretenir un foyer de création littéraire vivace (loin de l'Union des Écrivains), de provoquer un changement politique et, à la longue, de faire cesser l'état de mensonge sur les camps de concentration, sur la vie soviétique en général. Si cela demande tantôt de l'audace, tantôt des compromis, ils y sont prêts. Mais l'un allant de l'extérieur du système vers l'intérieur, et l'autre de l'intérieur vers l'extérieur, leur rencontre est aussi un malentendu qui doit avoir pour résultat inévitable une séparation. Soljenitsyne délaisse ce qu'il appelle « la ligne de Tvardovsky », la position déviate, pour adopter la position minoritaire, signe que, s'il

¹¹ Ibid., p. 388.

y a un rapport de passage de la déviance à la minorité, il y a aussi une séparation suffisamment sensible entre les deux, dans la pratique, pour qu'on s'en rende compte.

À plusieurs reprises, il entreprend d'amener Tvardosky à son point de vue, en se mettant carrément hors de la société soviétique, en tournant le dos à son passé d'honneurs, de communiste, en partageant avec lui ce qu'il appelle « la honte d'être Soviétique ». En somme, il essaie de transformer ce déviant en minoritaire actif. Mais leurs chemins demeurent inexorablement divergents, et leurs univers parallèles. Pour Soljenitsyne, la grande tâche était d'éveiller les consciences, de dénoncer le pouvoir, de libérer la Russie. Pour Tvardovsky, la « libéralisation », ce signal clignotant d'une évolution de la société soviétique, était déjà un progrès, une promesse de progrès, et sauver la revue *Novy Mir* menacée par le Parti et la police, une tâche essentielle, la preuve que le signal clignotait encore.

« Sauver la revue ! - Un cri auquel Tvardovsky ne pouvait pas ne [264] pas faire écho ! Depuis le temps où poèmes et vers allaient sans cesse se raréfiant sous sa plume, il aimait de plus en plus passionnément sa revue - un prodige de bon goût, en vérité, parmi tous ces épouvantails qu'étaient les autres revues, une voix pondérée et humaine parmi les aboiements, l'honnête visage d'un libéral parmi les gueules cyniques des histrions. Progressivement, la revue devint non pas seulement la principale affaire, mais TOUTE LA VIE de Tvardovsky, il protégeait son petit de son corps aux larges épaules, aux flancs plantureux, prenant sur lui toutes les pierres, toutes les piques, tous les crachats ; pour sa revue, à s'exposait aux humiliations, à la perte de ses postes de candidat au Comité central, de député au Soviet suprême, à la perte de ses fonctions de représentation, à la radiation de diverses listes honorifiques (chose qu'il ressentit douloureusement jusqu'à son dernier jour !) il rompait des amitiés, perdait des relations dont il s'enorgueillissait, il prenait de la hauteur, toujours plus énigmatique et solitaire - déchu des hautes sphères dérobées, mais sans aller rejoindre pour autant la nouvelle race, avec tout son dynamisme » (p. 229, souligne par nous).

Tvardovsky est un esprit tourmenté, déchiré par les tensions résultant de son absence de choix clair entre deux options fondamentalement distinctes. Et il fuit dans l'alcoolisme l'angoisse de son indécision. Soljenitsyne, lui, ignore de telles angoisses, de telles tensions : il a choisi sa voie propre. Tout en voulant rester fidèle à ses options, Tvardovsky est attiré par Soljenitsyne et la liberté qu'il repré-

sente. Sa révolte, même tempérée, ne le met du reste pas à l'abri de la répression. Il est contraint de démissionner de ses fonctions de rédacteur en chef de *Novy Mir*. Cet échec clôt sa déchéance et parachève son abandon. « Mais la solitude de Triponytch (patronyme de Tvardovsky) était emplie de l'amertume d'avoir été trahi par tous - c'était là son sentiment : des années durant, il s'était sacrifié pour tous, mais pour lui, à présent, nul ne voulait se sacrifier : ses collaborateurs ne quittaient pas *Novy Mir*, seuls quelques auteurs avaient pris la clé des champs. Tout ce tintouin avec cette rédaction de paille, et ces discussions avec elle sur ce qui se passait dans la vraie, ne devaient avoir d'autre résultat que de l'exaspérer et de précipiter la progression sournoise d'un mal dont les vexations endurées étaient la première cause » (p. 281).

Pour parfaire la tragédie qui fut la sienne, à sa déchéance sociale vient s'ajouter la décomposition physique, Tvardovsky meurt d'un cancer. « Je lui écrivis une lettre sollicitant l'autorisation de lui montrer, en octobre, mon roman achevé. Je savais que cela lui procurerait de la joie.

[265]

« La réponse ne vint pas. Et l'on apprit qu'il avait le cancer (et qu'on le lui cachait). Le cancer est le lot de tous ceux dont la brûlante humeur biblieuse se heurte aux vexations et à l'oppression. Les gens peuvent vivre entassés : offensés, ils périssent. Beaucoup ont péri de la sorte chez nous : après quelque faillite dans la vie sociale, le temps de tourner la tête - l'homme est mort. Il existe chez les cancérologues une théorie selon laquelle les cellules cancéreuses dorment toute la vie durant en chacun de nous, mais qu'elles se mettent à croître dès que commence à chanceler... disons L'ESPRIT. Avec toutes les bourdes de Diafoirus commises par la médecine du Kremlin, il fallut toute l'exceptionnelle santé de Tvardovsky pour qu'il connût encore de longs mois de vie, fût-ce sur un grabat.

« Il est bien des manières de tuer un poète.

« On a tue Tvardovsky en lui arrachant *Novy Mir* » (p. 320).

Ainsi Soljenitsyne attribue l'alcoolisme dans un premier temps, puis le cancer et la mort, à la déviance et à l'indécision de Tvardovsky, à cette incapacité de sauter le pas et de devenir un dissident ouvert et actif. Et, à travers Tvardovsky, Soljenitsyne réproouve tous les exilés intérieurs qui n'ont pas osé se manifester et

prendre une position claire par rapport au régime soviétique, qui n'ont pas osé aller jusqu'au bout de leur rupture. La mort sociale serait le prix de la déviance, tandis que la mort physique reste le risque de la dissidence. Déchéance d'un côté, destruction de l'autre, la mort est toujours la mesure de toutes choses.

[8]

L'influence réelle de Soljenitsyne ne se mesure ni par sondage, ni par la diffusion de ses livres. Les grands créateurs d'archétypes qui font le récit d'un temps pour tous les temps sont rares, et leur emprise demeure définitive. Soljenitsyne est un de ces créateurs, car le Goulag est un archétype de notre histoire contemporaine. De toute manière, il n'était pas dans mon intention de donner de telles mesures comme preuves de l'analyse à laquelle je me suis livré. On a certes beaucoup écrit sur lui. Surtout du point de vue politique et philosophique, afin d'en tirer argument, soit dans la critique contre Marx et l'Union soviétique, soit dans la défense et l'illustration des valeurs de notre société. On n'a pas manqué de mettre en relief - et comment l'aurait-on pu ? - le sens de sa résistance, de sa dissidence. En revanche, on a complètement ignoré sa pratique, je veux dire sa vie et son faire ; la manière [266] dont il a résisté et agi en tant que dissident. La tâche obscure de répondre à de telles questions est réservée aux sciences sociales, dont la vocation serait, dans notre division du travail, de s'intéresser aux aspects moins spectaculaires, quoique essentiels, de la vie d'un individu ou d'un groupe. Et, à la rigueur, de les expliquer. Je me suis efforcé de le faire ici, un peu rapidement toutefois, par rapport à l'importance et à la complexité du texte. Retrouvant dans *Le chêne et le veau* de nombreux éléments de la psychologie des minorités actives, dont j'ai proposé la théorie, dans ce qui précède, j'ai été tenté d'en esquisser une lecture qui les éclairerait et les confirmerait. Est-ce une lecture différente, à un autre niveau, plus authentique ? Pour ma part, j'en suis convaincu, mais ce n'est pas à moi d'en décider.

À en retracer les lignes, j'ai compris ce que j'avais seulement entrevu, à savoir le grand fossé qui sépare le phénomène de déviance du phénomène de minorité, combien la psychologie du premier diffère de la psychologie du second, et aussi que le passage de l'un à l'autre représente bien le passage de la biographie à l'his-

toire, de l'état d'objet à l'état de sujet social. Ce que beaucoup saisissent mal ou pas du tout, dont résulte une grande confusion. En un sens, c'est contre cette confusion et de cette confusion qu'est née la dissidence en Union soviétique, porteuse de l'espérance et des aspirations d'une masse de gens auxquels elle ouvre le champ de la parole et de l'action, et la perspective d'un renouveau. La morale de l'histoire que je vous ai contée, je laisse pourtant à chacun le soin de la tirer pour son propre compte. Il y en a cependant une qui va de soi : à force de donner de la tête dans le chêne, le veau se fait taureau.

[267]

Psychologie des minorités actives.
3^e édition, 1991.

BIBLIOGRAPHIE

[Retour au sommaire](#)

ABELSON, R. P. and LESSER, G. S. (1964), in COHEN, A. R. (ed.), *Attitudes Change and Social Influence*, New York, Basic Books.

ALLEN, V. L. (1974), *Social Support for Non-conformity*, Madison (Mimeo).

_____, and LEVINE, J. M. (1968), Social support, dissent and conformity, *Sociometry*, 31, 138-149.

_____, and LEVINE, J. M. (1971). Social pressure and personal preference, *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 122-124.

ARCHER, J. (1968), *The Unpopular Ones*, New York, Crowell-Collier Press.

ARONSON, E. (1972), *The Social Animal*, San Francisco, Freeman & Co.

_____, and LINDER, D. (1965), Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness, *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 156-171.

ASCH, S. E. (1952), *Social Psychology*, New York, Prentice-Hall.

_____, (1955), Opinions and social pressure, *Scientific American*, 193, 31-35.

_____, (1956), Studies on independence and conformity : a minority of one against a unanimous majority, *Psychological Monographs*, 70 (416).

_____, (1959), A perspective on social psychology, in S. KOCH (ed.), *Psychology : A study of a science*, Vol. 3, pp. 363-384, New York, McGraw-Hill.

BACK, K. W. and DAVIS, K. E. (1965), Some personal and situational factors relevant to the consistency and prediction of conforming behaviors, *Sociometry*, 28, 227-240.

BANDURA, A. and WALTERS, R. H. (1963), *Social Learning and Personality Development*, New York, Holt, Rinehart & Winston.

BASS, B. M. (1961), Some observations about a general theory of leadership and interpersonal behavior, in PETRULLO, L. and BASS, B. M. (eds), *Leadership and Interpersonal Behavior*, New York, Holt, Rinehart and Winston.

[268]

BIENER, L. (1971), *The effect of message repetition on attitudes change : a model of informational social influence*, Columbia University, Ph. D. Thesis.

BIENER, L., STEWENS, L., BARRETT, D. and GLEASON, J. (1974), *The Effect of Minority Status on the Power to Influence*, Los Angeles (Mimeo).

BRAMEL, D. (1972), Attrait et hostilité interpersonnels, in Moscovici, S. (ed.), *Introduction à la psychologie sociale*, Paris, Larousse, I, pp. 193-236.

BREHM, J. W. and COHEN, A. R. (1962), *Explorations in Cognitive Dissonance*, New York, Wiley.

BREHM, J. and LIPSHER, D. (1959), Communicator-communicatee discrepancy and perceived communicator trustworthiness, *Journal of Personality*, 27, 352-361.

BRODBECK, M. (1956), The role of small groups in mediating the effects of propaganda, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 166-170.

BURDICK, H. A. and BURNES, A. Y. (1958), A test of « strain toward symmetry » theories, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 367-370.

BYRNE, D. and CLOSE, G. L. (1967), Effective arousal and attraction, *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, No. 638.

CHURCHMAN, C. W. (1961), *Predictions and Optimal Decisions*, New York, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.

CICOUREL, A. V. (1973), *Cognitive Sociology : Language and Meaning in Social Interaction*, London, Penguin Education.

COCH, L. and FRENCH, J. R. P. Jr. (1948), Overcoming resistance to change, *Human Relations*, 1, 512-532.

COHEN, A. R. (1964), *Attitude Change and Social Influence*, New York, Basic Books.

CRUTCHFIELD, R. S. (1955), Conformity and character, *American Psychologist*, 10, 195-198.

DE MONCHAUX, C. and SHIMMIN, S. (1955), Some problems of method in experimental group psychology, *Human Relations*, 8, 58-60.

DEUTSCH, M. and GERARD, H. B. (1955), A study of normative and informational social influence upon individual judgment, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636.

DITTES, J. E. (1959), Effect of changes in self-esteem upon impulsiveness and deliberation in making judgments, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 348-356.

Di VESTA, F. J., Effect of confidence and motivation on susceptibility to informational social influence, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 204-209.

_____, and Cox, L. (1960), Some dispositional correlates of conformity behavior, *Journal of Social Psychology*, 52, 259-268.

EISINGER, R. and MILLS, J. (1968), Perception of the sincerity and competence of a communicator as a function of the extremity of his position, *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 224-232.

[269]

EMERSON, R. (1954), Deviation and rejection : an experimental replication, *American Sociological Review*, 19, 688-693.

FAUCHEUX, C. et Moscovici, S. (1967), Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité, *Bulletin du CERP*, 16, 337-360.

FESTINGER, L. (1950), Informal social communication, *Psychological Review*, 57, 217-282.

_____, (1954), A theory of social comparison processes, *Human Relations*, 7, 117-140.

_____, (1957), *Theory of Cognitive Dissonance*, Evanston, Row, Peterson.

_____, GERARD, H. B., HYMOVITCH, B., KELLEY, H. H., and RAVEN, B. H. (1952), The influence process in the presence of extreme deviates, *Human Relations*, 5, 327-346.

FOURIEZOS, N. T., HUTT, M. L. and GUETZKOW, H. (1950), Measurement of self-oriented needs in discussion groups, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 45, 682-690.

FREEDMAN, J. L., and DOOB, A. N. (1968), *Deviancy : the Psychology of Being Different*, New York and London, Academic Press.

FRENCH, J. R. P. (1956), A formal theory of social power, *Psychological Review*, 63, 181-194.

_____, and RAVEN, B. H. (1959), The bases of social power, in CARTWRIGHT, D. (ed.), *Studies in Social Power*, Ann Arbor, University of Michigan Press, pp. 118-149.

GERARD, H. B. and GREENBAUM, C. W. (1962), Attitudes toward an agent of uncertainty reduction, *Journal of Personality*, 30, 485-495.

GOLDBERG, L. R. and RORER, L. G. (1966), Use of two different response modes and repeated testings to predict social conformity, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 3, 28-37.

GORDON, B. F. (1966), Influence and social comparison as motives for affiliation, *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 55-65.

GORE, P. M. and ROTTER, J. B. (1963), A personality correlate of social action, *Journal of Personality*, 31, 58-64.

GRAHAM, D. (1962), Experimental studies of social influence in simple judgment situations, *Journal of Social Psychology*, 56, 245-269.

GURNEE, E. (1937), A comparison of collective and individual judgment of fact, *Journal of Experimental Psychology*, 21, 106-112.

HAIN, J.D., GRAHAM, R. N. Jr., MOUTON, J. S. and BLAKE, R. R. (1956), Stimulus and background factors in petition signing, *Southwest Social Science Quarterly*, 36, 385-390.

HARDY, K.R. (1957), Determinants of conformity and attitude change, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54, 287-294.

HARE, A.P. (1965), *Handbook of Small Group Research*, New York, Free Press of Glencoe.

[270]

HARE, A.P. and BALES, R.F. (1965), Seating position and small group interaction, *Sociometry*, 28, 480-486.

HARVEY, O.J. and CONSALVI, C. (1960), Status and conformity to pressure in informal groups, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60, 182-187.

HEIDER, F. (1958), *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York, John Wiley.

HEWGILL, M.A. and MILLER, G.R. (1965), Source credibility and response to fear-arousing communication, *Speech Monographs*, 32, 95-101.

HIRSCHMAN, A.O. (1970), *Exit Voice and Loyalty*, Cambridge, Harvard University Press.

HOCHBAUM, G.H. (1954), The relation between the group member's self-confidence and their reaction to group pressure to uniformity, *American Sociological Review*, 19, 678-687.

HOLLANDER, E.P. (1960), Competence and conformity in the acceptance of influence, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 360-365.

_____, (1958), Conformity, status and idiosyncrasy credit, *Psychological Review*, 65, 117-127.

_____, (1964), *Leaders, Groups, and Influence*, New York, Oxford University Press.

_____, (1967), *Principles and Methods of Social Psychology*, New York, Oxford University Press.

HOMANS, G.G. (1961), *Social Behavior, its Elementary Forms*, New York, Harcourt, Brace, and World.

HOVLAND, C.I., JANIS, I.L. and KELLEY, H.H. (1953), *Communication and Persuasion*, New Haven, Yale University Press.

HOVLAND, C., LUMSDAINE, A.A. and SHEFFIELD, F.D. (1949), *Experiments on Mass Communication*, Princeton, Princeton University Press.

JACKSON, J.M. and SALTZENSTEIN, M.D. (1958), The effect of person-group relationships on conformity processes, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 17-24.

JONES, E. (1961), *The Life and Work of Sigmund Freud*, New York, Basic Books.

JONES, E.E. (1965), Conformity as a tactic of ingratiation, *Science*, 149, 144-150.

JONES, E.E., BELL, L. and ARONSON, E. (1971), The reciprocation of attraction from similar and dissimilar others : a study in person perception and evaluation, in MCCLINTHOCK, C. G. (ed.), *Experimental Social Psychology*, New York, Holt, Rinehart & Winston, pp. 142-183.

_____, and GERARD, H.B. (1967), *Foundations of Social Psychology*, New York, John Wiley.

KELLEY, H.H. (1967), Attribution theory in social psychology, in LEVINE, L. (ed.), *Nebraska Symposium Motivation*, Lincoln, University of Nebraska Press.

KELLEY, H.H. and LAMB, T.W. (1957), Certainty of judgment and resistance to social influence, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 55, 137-139.

_____, and SHAPIRO, M.M. (1954), An experiment on conformity to group norms where conformity is detrimental to group achievement, *American Sociological Review*, 19, 667-677.

_____, and THIBAUT, J.W. (1968), Group problem-solving, in LINDZEY, G. and ARONSON, E. (eds), *Handbook of Social Psychology*, Reading, Mass., Addison-Wesley.

KIESLER, C.A. (1969), Group pressure and conformity, in MILLS, J. (ed.), *Experimental Social Psychology*, New York, Macmillan, pp. 235-306.

_____, and KIESLER, S.B. (1969), *Conformity*, Reading, Mass., Addison-Wesley.

_____, and PALLAK, M. S. (1975), Minority influence : the effect of majority reactionaries and defectors, and minority and majority compromisers, upon majority opinion and attraction, *European Journal of Social Psychology*, 5 (2), 237-256.

KUHN, T. (1962), *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago, University of Chicago.

LAGE, E. (1973), *Innovation et influence minoritaire*, thèse de 3e cycle, Université de Paris VII (Miméo).

LEMAINE, G. (1966), Inégalité, comparaison, incomparabilité : esquisse d'une théorie de l'originalité sociale, *Bulletin de Psychologie*, 20, 24-32.

_____, (1974), Social differentiation and social originality, *European Journal of Social Psychology*, 4 (1), 17-52.

LEVINGER, G. (1959), The development of perceptions and behavior in newly formed social power relationships, in CARTHWRIGHT, D. (ed.), *Studies in Social Power*, Ann Arbor, University of Michigan, pp. 83-98.

LEWIN, K. (1948), *Resolving Social Conflicts*, New York, Harper.

LINDSKOLD, S. and TEDESCHI, J.T. (1970), *Threatening and conciliatory influence attempts as a function of source's perception of own competence in conflict situation*, Mimeographed manuscript, State University of New York at Albany.

LINTON, H. and GRAHAM, E. (1959), Personality correlates of persuasibility, in HOVLAND, E. and JANIS, I. (eds), *Personality and Persuasibility*, New Haven, Yale University Press.

LIPPIT, R., POLANSKY, N., REDL, F. and ROSEN, S. (1952), The dynamics of power, *Human Relations*, 5, 37-64.

McGINNIES, E. (1970), *Social Behavior, Functional Analysis*, New York, Houghton-Mifflin.

MANN, R.D. (1959), A review of the relationships between personality and performance in small groups, *Psychological Bulletin*, 56, 241-270.

MAUSNER, B. (1954), The effect of prior reinforcement on the interaction of observer pairs, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 65-68.

MEUNIER, C. and RULE, B.G. (1967). Anxiety, confidence and conformity, *Journal of Personality*, 35, 498-504.

[272]

MILGRAM, S. (1956), Group pressure and action against a person, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 25, 115-129.

_____, (1965), Liberation effects of group pressure, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 127-134.

_____, *Obedience to Authority*, New York, Harper & Row.

MILLMAN, S. (1968), Anxiety, comprehension and susceptibility to social influence, *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 251-256.

MILLS, J., and JELLISON, J.M. (1967), Effect of opinion change of how desirable the communication is to the audience the communicator addressed, *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 98-101.

MOELLER, G. and APPLEZWEIG, M.M. (1957), A motivational factor in conformity, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 55, 114-120.

MOSCOVICI, S. (1968). *Essai sur l'histoire humaine de la nature*, Paris, Flammarion. [Livre disponible dans [Les Classiques des sciences sociales](#). JMT.]

_____, and FAUCHEUX, C. (1972), Social influence, conformity bias, and the study of active minorities, in BERKOWITZ, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York and London, Academic Press, Vol. 6, pp. 149-202.

_____, et LAGE, E. (1975), Comparaison de l'influence majoritaire et de l'influence minoritaire dans un groupe, *European Journal of Social Psychology*.

_____, LAGE, E. and NAFFRECHOUX, M. (1969), Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task, *Sociometry*, 32, 365-379.

_____, et LAGE, E. (1975), *L'influence minoritaire dans un contexte d'originalité des jugements*.

_____, and NEMETH, C. (1974), Social influence II : Minority influence, in NEMETH C. (ed.), *Social Psychology : classic and contemporary integrations*, Chicago, Rand McNally College Publishing Company, pp 217-250.

_____, and NEVE P. (1971), Studies in social influence : I. Those absent are in the right : convergence and polarization of answers in the course of a social interaction, *European Journal of Social Psychology*, 1 (2), 201-213.

MOUTON, J.S., BLAKE, R. R. and OLMSTEAD, J.A. (1956), The relationship between frequency of yielding and the disclosure of personal identity, *Journal of Personality*, 24 (3), 339-347.

MUGNY, G. (1973), *Négociation et influence minoritaire*, EPSE, Université de Genève (Miméo).

_____, (1974 a), *Importance de la consistance dans l'influence de communications minoritaires « congruentes » et « incongruentes » sur des jugements opinions*, Genève (Miméo).

_____, (1974 b), *Notes sur le style de comportement rigide*, Genève (Miméo).

_____, (1974 c), *Majorité et minorité : le niveau de leur influence*, Genève (Miméo).

[273]

MUGNY, G., HUMBERT, B. et ZUBEL, R. (1973), Le style d'interaction comme facteur de l'influence sociale, *Bulletin de Psychologie*, 26, 789-793.

MULDER, M. (1960), The power variable in communication experiments, *Human Relations*, 13, 241-257.

MYERS, M.T. and GOLDBERG, A.A. (1970), Group credibility and opinion change, *Journal of Communication*, 20, 174-179.

NEMETH, C. and ENDICOTT, J. (1974), *The midpoint as an anchor : another look at discrepancy of position and attitude change* (Miméo).

_____, and SWEDLUND, M. and KANKI, B. (1974), Patterning of the minority's responses and their influence on the majority, *European Journal of Social Psychology*, (4-1), 33-64.

_____, and WACHTLER, J. (1973), Consistency and modification of judgment, *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 65-79.

_____, and WACHTLER, J. (1973 a), *Five angry men : the deviate as a source of influence in a simulated jury trial* (Miméo).

NEWCOMB, T.M., TURNER, R.H. and CONVERSE, P.E. (1964), *Social Psychology*, New York, Holt, Rinehart & Winston.

NORD, W.R. (1969), Social exchange theory : an integrative approach to social conformity, *Psychological Bulletin*, 71, 174-208.

NUNNALLY, J. and HUSSEK, T.R. (1958), The phony language examination an approach to the measurement of response bias. *Educational and Psychological Measurement*, 18, 275-282.

PAICHELER, G., *Normes et changement d'attitudes : de la modification des attitudes envers les femmes* (Miméo), thèse de 3e cycle, Université de Paris VII, 1974.

_____, and BOUCHET, Y. (1973), Attitude polarisation, familiarisation, and group process. *European Journal of Social Psychology*, 3 (1), 83-90.

POWELL, F.A. and MILLER, G.R. (1967), Social approval and disapproval cues in anxiety - arousing communications, *Speech Monographs*, 34, 152-159.

RAVEN, B.H. (1959), Social influence on opinions and the communication of related content, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 119-128.

RICATEAU, P. (1971), Processus de catégorisation d'autrui et les mécanismes d'influence, *Bulletin de Psychologie*, 24, 909-919.

RIECKEN, H.W. (1952), Some problems of consensus and development, *Rural Sociology*, 17, 245-252.

ROMMETWEIT, R. (1954), *Social Norms and Roles*, Oslo, Oslo University Press.

ROSENBERG, LA. (1963), Conformity as a function of confidence in self and confidence in partner, *Human Relations*, 16, 131-141.

ROSENTHAL, D. and COFER, C.N. (1948), The effect on group performance of an indifferent and neglectful attitude shown by one group member, *Journal of Experiment Psychology*, 38, 568-577.

[274]

ROSNER, S. (1957), Consistency in response to group pressures, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 55, 145-146.

SAMELSON, F. (1957), Conforming behavior under two conditions of conflict in the cognitive field, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 55, 181-187.

SCHACHTER, S. (1951), Deviation, rejection, and communication, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190-207.

SCHANK, R.L. (1932), A study of a community and its groups and institutions conceived of as behaviors of individuals, *Psychological Monographs*, 43 (2).

Science for the People, 1973, July.

SECORD, P.F. and BACKMAN, C.W. (1964), *Social Psychology*, New York, McGraw-Hill.

SHAW, M.E. (1963), Some effects of varying amounts of information exclusively possessed by a group member upon his behavior to the group, *Journal of Genetic Psychology*, 68, 71-79.

SHERIF, M. and HOVLAND, C.I. (1961), *Social Judgment*, New Haven, Yale University Press.

_____, and SHERIF, C. (1969), *Social Psychology*, New York, Harper & Row.

SHRAUGER, J.S. and JONES, S.C. (1968), Social validation and interpersonal evaluations, *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 315-323.

SIGALL, H. (1970), The effect of competition and consensual validation on a communicator's liking for the audience, *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 251-258.

SINGER, J.E. and SCHOKLEY, V.C. (1965), Ability and affiliation, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 95-100.

SMITH, C.E. (1936), A study of the automatic excitation resulting from the interaction of individual opinions and group opinion, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 30, 138-164.

SMITH, K.H. and RICHARDS, B. (1967), Effects of a rational appeal and of anxiety on conformity behavior, *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 122-126.

SMITH, R.J. (1967), Exploration in non-conformity, *Journal of Social Psychology*, 71, 133-150.

SPERLING, H.G. (1952), in ASCH, S.E., *Social Psychology*, New York, Prentice Hall.

STEINER, I.D. (1966), Personality and the resolution of inter-personal disagreements, in MAHER, B. A. (ed.), *Progress in Experimental Personality Research*, New York and London, Academic Press, Vol. 3.

STRICKLAND, B.R. (1963), The prediction of social action from a dimension of internal-external control, *Journal of Social Psychology*, 66, 353-338.

_____, and CROWNE, D.P. (1962), Conformity under conditions of simulated group pressure as a function of the need for social approval, *Journal of Social Psychology*, 58, 171-181.

[275]

STRODTBECK, F.L. and HOOK, L.H. (1961), The social dimensions of a twelveman jury table, *Sociometry*, 24, 397-415.

TAJFEL, H. (1972), « La catégorisation sociale », in Moscovici, S. (ed.), *Introduction à la psychologie sociale*, Paris, Larousse, vol. 1, pp. 272-303.

TAYLOR, H.F. (1969), *Balance in Small Groups*, New York, Van Nostrand-Reinhold Company.

THIBAUT, J. and STRICKLAND, L.M. (1956), Psychological set and social conformity, *Journal of Personality*, 25, 115-129.

TORRANCE, E.P. (1959), The influence of experienced members of small groups on the behavior of the inexperienced, *Journal of Social Psychology*, 49, 249-257.

VEROFF, J. (1937), Development and validation of a projective measure of power motivation, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54, 1-8.

WAHRMAN, R. and PUGH, M.D. (1972), Competence and conformity Another Look at Hollander's Study, *Sociometry*, 35, 376-386.

WALSTER, E. and ABRAHAMS, D. (1972), Interpersonal attraction and social influence, in TEDESCHI, J. T. (ed.), *The Social Influence Processes*, Chicago, Aldine Atherton, pp. 197-238.

_____, ARONSON, E., and ABRAHAMS, D. (1966), On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator, *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 325-342.

ZILLER, R.C. and BEHRINGER, R.D. (1960), Assimilation of the knowledge newcomer under conditions of group success and failure, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60, 288-291.

ZIMBARDO, P.G. (1960), Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60, 86-94.

Fin du texte