



Influence sociale d'une autorité dans une tâche perceptive : l'impact des injonctions

Laurent Auzoult, Bernard Gangloff

► To cite this version:

Laurent Auzoult, Bernard Gangloff. Influence sociale d'une autorité dans une tâche perceptive : l'impact des injonctions. Bulletin de psychologie, 2010, 507, pp.175 - 182. hal-01692389

HAL Id: hal-01692389

<https://hal.parisnanterre.fr/hal-01692389>

Submitted on 25 Jan 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Influence sociale d'une autorité dans une tâche perceptive : l'impact des injonctions

AUZOULT Laurent*
GANGLOFF Bernard**

Les phénomènes d'influence peuvent se prêter à une analyse s'appuyant sur la notion de pouvoir (Raven, 1992, 2001 ; Turner, 2005), y compris lorsque l'on évoque les changements initiés par les minorités (Ibañez, 1987). Dans le cas où une autorité est en jeu, le pouvoir peut s'exprimer à travers des injonctions, comme l'illustrent spectaculairement les études de Milgram (1974). Dans ce cas, on sait que les injonctions peuvent participer au processus conduisant à une soumission à l'autorité. Qu'en serait-il du rôle de ce type de communication, si la situation ne concernait plus l'obéissance, mais le changement individuel ? C'est, précisément, à cette question que répond l'étude que nous présentons ici. Nous reprenons un protocole permettant des mesures de changement perceptif en utilisant une tâche de type Asch (1956). La situation d'influence met en scène une source de haut statut, symbolisant une autorité, en l'occurrence, un expérimentateur comme chez Milgram (voir également Luchins, 1955 ; Orne, Evans, 1965 ; Desportes, 1975). Dans cette perspective, il s'agit de mettre en évidence une éventuelle influence d'une telle source sur les changements, direct ou indirect, d'évaluation de la taille de *stimuli* visuels, selon que la position de la source, sur cette taille, est ou non appuyée par des injonctions de type Milgram. Avant d'introduire nos hypothèses, nous rappellerons quelques études sur l'influence ayant mis en jeu ce type de source.

L'influence sociale des sources de haut statut

L'influence, exercée par une autorité ou une source de haut statut exerçant un pouvoir, est mentionnée dans de nombreux modèles. La plupart du temps, on retrouve des conclusions similaires, même si les processus explicatifs diffèrent. Pour Festinger (1953), une autorité provoque, le plus souvent, un simple effet de suivismisme public sans acceptation privée, du fait que l'individu subordonné ne peut facilement s'extraire de la situation et que l'influence repose sur la peur d'une sanction. Kelman (1958) prévoit un effet de suivismisme, équivalant à un changement, uniquement public et qui serait essentiellement dû à la recherche de

récompense ou à l'évitement de sanction. Un autre type d'explication met en avant la notion de dépendance. C'est le cas des modèles génétiques, qui signifient qu'une source, représentant une autorité, devrait obtenir un changement direct (Moscovici, Personnaz, 1991 ; Ibañez, 1987), c'est-à-dire en rapport avec le propos précis sur lequel porte l'influence. Le cas des sources expertes permet d'envisager d'autres niveaux de changements. Effectivement, quel que soit le type de tâches, une source experte provoque un changement direct et manifeste (Butera, Legrenzi, Mugny, 1993), d'autant plus que les cibles d'influence sont incertaines (Butera, Mugny, Tomei, 2000) et/ou incompetentes (Maggi, Butera, Mugny, 1996). Le changement, à ce niveau, serait dû à la dépendance informationnelle, reliant les cibles à ce type de source (Quiamzade, Tomei, Butera, 2000 ; Falomir-Pichastor, Butera, Mugny, 2002). Cependant, la nature d'une telle relation provoque, au-delà de l'influence manifeste, une menace identitaire, qui inhibe toute activité plus complexe vis-à-vis de l'objet. Ainsi, dans le cas où les cibles ont la possibilité de lever les contraintes évaluatives, liées à la comparaison vis-à-vis de la source (Mugny, Tafani, Falomir-Pichastor, Layat, 2000), un changement indirect sur les attitudes et/ou une activité constructiviste dans le raisonnement, deviendraient possibles, face à un expert.

La dimension épistémique de l'influence sociale dans les tâches perceptives

Pérez et Mugny (1993) considèrent que, lorsque la divergence de points de vue, à l'origine de l'influence, porte sur un *stimulus* perceptif, ce serait l'attente de consensus, vis-à-vis de la définition de l'objet, qui sous-tendrait le processus d'influence.

* Institut national des sciences appliquées de Rouen. Laboratoire LAPPS Paris-Ouest, Université Paris X Nanterre, Nanterre-La Défense, 200 Avenue de la république, 92001 Nanterre Cedex.
<auzoult@voila.fr>

** Université de Rouen. Laboratoire LAPPS Paris-Ouest, Université Paris X Nanterre.

Ils qualifient, alors, l'influence « d'épistémique ». Cette hypothèse a été vérifiée dans une étude de Brandstätter, Ellemers, Giosue, Huguet, Kroon, Morchain, Pujal, Rubini, Mugny et Pérez (1991), qui observent, après avoir décrédibilisé la source d'influence et en collectant leurs mesures en privé, qu'une majorité, qui induit une attente de consensus, obtient une influence indirecte dans une tâche perceptive objective, induisant, également, une attente de consensus, cette influence indirecte se déplaçant sur un autre objet perceptif que celui sur lequel porte l'influence. Lorsque la restauration du consensus est impossible face à une majorité, on peut observer une uniformisation latente au niveau perceptif (Huguet, Mugny, Pérez, 1992 ; Mugny, Maggi, Leoni, Gianinazzi, Butera, Pérez, 1991), la perception de la cible devenant similaire à celle de la source, sans que le changement soit manifeste ou nécessairement conscient, pour la cible d'influence. Ce type de résultats a été, également, retrouvé lorsque la source est catégorisée comme hors-groupe (pour une revue détaillée, voir Mugny, Butera, Pérez, Huguet, 1993) ou qu'une décentration du point de vue de la cible, par rapport à ses référents, est assurée avant l'influence (Huguet, Mugny, Pérez, 1992 et Butera, Huguet, Mugny, Pérez, 1994). Pour ce qui concerne les sources de haut statut, une étude de Mugny (1984) met en évidence une influence directe, mais, également, dans une moindre mesure, indirecte, lorsque la source représente une autorité. Cette proposition théorique, qui place le consensus au centre de la dynamique d'influence, recentre l'attention autour des représentations du savoir qui sont en jeu au cours du processus conduisant à une nouvelle définition de l'objet. Plusieurs études mettent en avant le lien existant entre le style d'influence, qui se caractérise à partir du type de source, de ses modalités de communication, et la représentation du savoir chez les cibles d'influence. Dans un contexte où le savoir attendu est consensuel, ces travaux montrent qu'un style de communication autoritaire, qui impose un point de vue en s'appuyant sur un message impératif, serait susceptible de bloquer toute influence dans une situation expérimentale mettant en jeu une autorité (Mugny, Quiamzade, Buchs, 2005 ; Quiamzade, Mugny, Falomir, 2009). D'autres travaux mettent, au contraire, en évidence l'impact de ce type de communication, à un niveau indirect, lorsque l'unicité du savoir est en jeu dans la situation (Buchs, Falomir, Mugny, Quiamzade, 2002). Effectivement, dans ce type de situation d'influence, un consensus est attendu, le savoir en jeu étant supposé être objectif, et la relation prend, en conséquence, la forme d'une dépendance épistémique vis-à-vis de la source d'influence (Quiamzade, Mugny, Chatard, 2009).

PROBLÉMATIQUE ET HYPOTHÈSES

Les travaux qui ont été mentionnés tendent à établir que, d'une manière générale, une source d'influence, qui représenterait une autorité, est, plutôt, susceptible de provoquer des changements directs. Toutefois, les éléments en jeu dans notre questionnement, permettent de penser que le changement pourrait atteindre un niveau indirect. En effet, dans le cadre d'une tâche perceptive, suscitant une attente de consensus, les injonctions venant soutenir le changement attendu d'une source représentant une forme d'autorité, devraient induire une élaboration du conflit autour de la définition de l'objet. Précisément, des injonctions visant la prise en compte de la réponse de la source, devraient appuyer la dimension épistémique de l'influence, c'est-à-dire le caractère de validité du jugement de la source, concernant sa définition de l'objet d'influence, en rendant nécessaire l'examen de la réponse de la source. On doit s'attendre à ce que des communications impératives, soutenant la position de la source, agissent comme une forme de contrainte situationnelle, orientant l'attention des cibles d'influence sur la validité du contenu de la réponse de la source. La littérature sur l'influence met, en effet, largement en évidence l'importance de l'orientation de l'attention sur le message appuyant le changement (Moscovici, Personnaz, 1980 ; Campbell, Fairey, 1989 ; De Dreu, De Vries, 1996 ; Tesser, Campbell, Mickler, 1983 ; Doms, Van Avermeat, 1980 ; Mullen, 1983 ; Sorrentino, King, Leo, 1980 ; Martin, 1998). Précisément, il apparaît que, lorsque les éléments de la situation d'interaction orientent cette attention vers le message et sa correspondance à l'objet, le changement s'opère de manière indirecte et peut se traduire par des effets de conversion (Moscovici, 1980 ; Personnaz, Guillon, 1985 ; Personnaz, Personnaz, 1994). Toutefois, si l'on peut attendre une éventuelle influence, à la fois au niveau direct et indirect, rien n'indique que les changements produits pourraient traduire un rapprochement des cibles avec la source. La contrainte résultant de l'introduction des injonctions pourrait, éventuellement, amener les cibles à restaurer leur autonomie dans la situation, et à changer dans un sens opposé à celui induit par le message de la source d'influence. Nous avons mis en place une situation, dans laquelle une source d'influence, en l'occurrence un expérimentateur, provoquait un conflit socio-cognitif, en introduisant une divergence de point de vue avec les cibles d'influence, tout en appuyant sa position par des injonctions. Cette divergence portait sur un objet perceptif, à savoir des *stimuli* de type Asch (1956). Compte tenu des éléments que nous venons de rappeler, nous nous attendons à ce qu'une autorité obtienne une influence directe, dans une tâche induisant une

réponse évidente d'un point de vue perceptif, comparativement à une situation témoin sans conflit (hypothèse 1). À titre de comparaison, nous avons introduit une condition, où la source représentant une autorité n'étaye pas sa position divergente par des injonctions, ce type de condition étant supposé conduire à une influence uniquement directe, du fait du statut de la source. Dans le même temps, les injonctions ont pour but d'amener les cibles à prendre en compte le message de la source, pour définir l'objet sur lequel porte le conflit. Aussi, les injonctions devraient provoquer une influence indirecte (hypothèse 2), comparativement à une situation témoin sans conflit. Dans ce cas, on doit également observer une attention plus importante vis-à-vis de l'objet (hypothèse 3).

MÉTHODOLOGIE

Les sujets et le déroulement

Les sujets étaient 45 étudiants en sciences humaines de l'université de Rouen, âgés d'une vingtaine d'années. Leur participation était individuelle et anonyme. Sous le prétexte de participer à une étude de psychologie sur le thème de la perception, ils étaient recrutés individuellement par un expérimentateur qui les introduisait dans un laboratoire. Les sujets étaient, alors, placés devant un ordinateur, puis l'expérimentateur présentait la première phase de l'étude par écrit, puis oralement aux sujets, en leur faisant une démonstration de la tâche à réaliser et du fonctionnement de l'ordinateur. Le pré-test (constitué de 5 morphoses) débutait alors, puis la phase d'influence (10 planches de type Asch), pendant laquelle l'expérimentateur donnait ses réponses divergentes, avec ou sans ordres, pour les deux conditions expérimentales ou laissait répondre simplement les sujets pour la condition témoin. Juste après cette phase, les sujets reproduisaient à nouveau les 5 morphoses (post-test). Enfin, on expliquait les buts réels de l'étude aux sujets.

Le pré-test et le post-test

Le pré-test et le post-test consistaient en une présentation de stimuli perceptifs ¹, que les sujets devaient estimer et reproduire après leur disparition. Dans un premier temps, on présentait, pendant quelques secondes, un stimulus étalon, représentant une ligne d'un centimètre de large ² et de longueur

variable ³ (5,3 cm, 4,7 cm, 6 cm, 5,1 cm et 5,8 cm pour les 5 essais successifs). Les sujets avaient, pour consigne, d'estimer et de mémoriser la longueur de cette ligne. Après sa disparition, on présentait aux sujets une morphose, c'est-à-dire une transformation. Cette morphose représentait une barre, toujours plus grande que le stimulus étalon, au moment de son apparition (7,2 cm) ⁴. Elle diminuait ensuite, de bas en haut, jusqu'à une taille, qui était, toujours, plus courte que l'étalon (4 cm) ⁵. Les sujets devaient cliquer sur la barre « espace » du clavier d'ordinateur pour arrêter la morphose, au moment où ils pensaient que la taille de l'étalon était reproduite. Cette tâche se reproduisait cinq fois successivement.

La phase d'influence

Pendant cette phase, les cibles visualisaient dix planches de type Asch (1956), sur chacune desquelles ils devaient estimer une série de 5 lignes, avant d'appareiller l'une d'entre-elles à un étalon présenté à gauche. Pour chacune de ces planches, l'expérimentateur, qui était la source d'influence, introduisait, avant que le sujet ne réponde et sous couvert de lui apporter une aide, une réponse divergente de la réponse correcte, en désignant systématiquement la ligne la plus courte comme étant égale à l'étalon. Cette ligne était donnée comme étant la réponse correcte. Le matériel était présenté sur support informatique, afin de pouvoir introduire des mesures de l'attention. On présentait aux sujets, dix fois de suite, un ensemble de stimuli représentant des lignes verticales, dont une symbolisait l'étalon, que les sujets devaient retrouver parmi cinq autres lignes, invisibles de prime abord. Sous ces cinq lignes invisibles, figuraient cinq lettres (de A à E), sur lesquelles les sujets devaient déplacer le curseur de la souris, pour pouvoir visualiser les stimuli un à un, l'étalon étant, lui, toujours visible ⁶. Chaque planche possédait une ligne égale à l'étalon (dont la variation sur les dix planches allait de 3 cm à 5 cm), ainsi que deux lignes, respectivement de 0,5 ou 1 cm plus court que l'étalon et deux autres lignes, respectivement de 0,5 ou 1 cm plus long que l'étalon. Les sujets étaient placés à 50 cm de l'écran d'ordinateur de 17 pouces. Les stimuli étaient centrés en hauteur et en largeur sur chaque planche. Pour indiquer quelle ligne était égale à l'étalon, les sujets cliquaient sur

d'affichage. 567 twips valent précisément un centimètre logique.

3. 3 000, 2 700, 3 400, 2 900 et 3 300 twips.

4. 4 100 twips.

5. 2 300 twips.

6. Chacune des lignes variables pouvant être comparée visuellement à l'étalon, la tâche n'induit pas d'incertitude particulière : en témoigne le très faible nombre d'erreurs en condition témoin.

1. Le matériel permettant l'obtention d'une mesure indirecte de l'influence a été inspiré de celui utilisé par Mugny (1984).

2. Le twip est une unité de mesure informatique. Ce système de mesure a l'intérêt de rester indépendant de l'écran. Il est utilisé pour garder les proportions d'affichage/écran des applications, quel que soit le système

la lettre située sous la ligne variable correspondant à leur réponse. Cette réponse s'affichait, alors, sur l'écran, en haut à droite, puis ils pouvaient passer à la planche suivante, en cliquant sur une flèche conçue à cet effet. Bien qu'aucun des sujets n'eût opté pour cette stratégie, ils avaient la possibilité, pendant l'étude, de revenir à tout moment sur la ou les planches précédentes. De même, ils pouvaient, en cas d'erreur, modifier leur réponse pour chacune des planches.

La variable indépendante

Nous avons manipulé les communications de la source. Cette dernière, représentée par l'expérimentateur, appuyait ou non ses réponses divergentes par des injonctions. Les injonctions que nous introduisions, de la planche 2 à 5, étaient les suivantes : « Essayez, je vous prie, de tenir compte des réponses correctes », « L'expérience requiert que vous teniez compte des réponses correctes », « Il est absolument essentiel que vous teniez compte des réponses correctes » et « Vous n'avez pas d'autres choix, vous devez tenir compte des réponses correctes ». Une condition témoin, sans information sur l'exactitude de tel ou tel appariement et sans injonction, était introduite également. Le facteur « communication » comprenait, donc, trois modalités : « témoin », « avec ordres » et « sans ordre ».

Les variables dépendantes

Trois types de mesure étaient introduits dans cette étude : la mesure directe, la mesure indirecte de l'influence et la mesure de l'attention, vis-à-vis des stimuli.

Les mesures directes de l'influence

Pour évaluer le changement direct, nous avons pris en compte soit le nombre de réponses identiques à celle de la source, c'est-à-dire la réponse la plus courte (influence stricte), soit le nombre de réponses identiques à celle de la source ou allant dans son sens (réponse la plus courte + réponse de compromis entre la réponse la plus courte et la réponse exacte : rapprochement vers la source), soit l'écart en valeur absolue vis-à-vis de la réponse exacte (regroupant les réponses allant dans le sens de la source et/ou contredisant la réponse de la source : influence au sens large), ces trois types de réponses du sujet apparaissant comme des manifestations différentes de l'influence sociale de la source.

La mesure indirecte de l'influence

La mesure indirecte reposait sur la différence entre le post-test et le pré-test sur les sommes des cinq estimations en twips des sujets à l'aide de la morphose. Si les sujets intégraient le principe

utilisé par la source, dans ses estimations de taille, pendant la phase d'influence, l'estimation des cinq lignes étalons au post-test, mesurée à l'aide de la morphose, devait être plus courte que celle du pré-test, pour ces mêmes stimuli.

La mesure de l'attention

L'attention était mesurée en phase d'influence. Sur chacune des planches de type Asch, les stimuli n'étaient pas directement visibles par les sujets. Ceux-ci devaient placer le curseur de la souris sur la lettre correspondante à chacun des stimuli, afin de le visualiser. Le comptage du temps débutait alors, pour un stimulus donné, avec son apparition et cessait avec sa disparition. Cette procédure permettait de mesurer le temps d'exploration en secondes, pour chacune des lignes des 10 planches.

RÉSULTATS

L'influence directe

On observe un effet des communications sur le nombre de réponses identiques à celles de la source ($F(2,42) = 4,10, p < .02$). Dans ce cas, le nombre de réponses identiques est plus important lorsque la source donne des ordres ($m = 2,20$), plutôt que lorsqu'elle n'en donne pas ($m = 0,53$) ou en condition témoin ($m = 0$). Mais, seule, la condition avec injonctions diffère significativement de la condition témoin (*post hoc* $p < .05$). On observe un effet des communications ($F(2,42) = 4,94, p < .01$) sur l'ensemble des réponses allant dans le sens des réponses de la source (réponses identiques et compromis). Le nombre de réponses est plus important lorsque la source donne des ordres ($m = 2,46$), plutôt que lorsqu'elle n'en donne pas ($m = 0,53$) ou en condition témoin ($m = 0,06$). Seule, la condition avec ordres diffère de la condition témoin (*post hoc* $p < .01$). On observe un effet similaire des communications, si l'on considère l'écart aux réponses exactes ($F(2,42) = 5,13, p < .01$). Dans ce cas, l'écart est plus important, lorsque la source donne des ordres ($m = 2,67$), plutôt que lorsqu'elle n'en donne pas ($m = 0,53$) ou en condition témoin ($m = 0,07$). Encore une fois, seule la condition avec ordres diffère de la condition témoin (*post hoc* $p < .05$). Quelle que soit la façon dont on considère l'influence directe, on n'observe de changement qu'avec l'apparition des injonctions, le statut de la source ne suffisant pas à induire un effet (hypothèse 1 infirmée).

L'influence indirecte

Les mesures de morphose peuvent être considérées comme homogènes : l'alpha de Cronbach était de .71 pour le pré-test et de .78 pour le post-test. Au niveau du changement indirect (tableau 1), on observe un effet tendanciel des communications

($F(2,42) = 3,11$, $p < .06$). Les comparaisons *post-hoc* révèlent que, seule, la condition « avec ordres » diffère significativement de la condition témoin ($p < .05$: hypothèse 2 vérifiée). Du point de vue descriptif, seule, la condition, où la source étaye sa position par des injonctions, se traduit par un changement reprenant le principe d'estimation de la source.

	Témoin	Sans ordre	Avec ordres
Influence indirecte*	-206,4 (676)	-258,9 (770,8)	332,8 (709,3)

Tableau 1. Influence indirecte en fonction des communications de la source, écart-types entre parenthèses (* : différence entre le post et le pré-test. Plus la moyenne est élevée et positive et plus l'influence est importante).

L'attention des sujets vis-à-vis des stimuli

On observe un effet des communications au niveau de l'attention ($F(2,42) = 13,88$, $p < .01$). On constate que la condition témoin ($m = 4,73$) diffère, à la fois, de la condition « avec ordres » ($m = 11,98$) et de la condition « sans ordre » ($m = 8,76$, *post hoc* $p < .05$), ces deux dernières conditions tendant à différer entre elles (*post hoc* $p < .06$: hypothèse 3 confirmée).

La relation entre l'attention et l'influence directe et indirecte

On observe que l'attention vis-à-vis de l'objet est liée au changement direct, fondée sur un rapprochement relatif (réponses identiques et compromis) vis-à-vis de la source ($r = .30$, $p < .05$) et au changement fondé sur un écart en valeur absolu vis-à-vis de la réponses exactes ($r = .33$, $p < .05$), mais pas au changement direct s'appuyant sur des réponses identiques à celles de la source ($r = .26$, n.s.), ni au changement indirect ($r = .23$, n.s.). D'ailleurs, le changement indirect n'est pas non plus lié au changement direct quelle que soit sa forme ($.11 < r < .14$, n.s.).

DISCUSSION ET CONCLUSION

L'objectif de cette étude était d'examiner l'effet de l'étayage impératif de la position divergente d'une source de haut statut sur l'attention et l'influence, aux niveaux direct et indirect, dans une tâche perceptive. Nos hypothèses étaient que ces communications, en appuyant la rupture introduite par les réponses divergentes de la source, provoqueraient, au-delà d'un suivisme provoqué au niveau direct, du fait du statut de la source, un examen attentif vis-à-vis de l'objet et un changement indirect des cibles d'influence. Notre source

était supposée induire des effets directs également en absence d'injonction. Les résultats soutiennent, en partie, ces hypothèses. Seule, la condition dans laquelle la source appuyait sa position par des injonctions, a permis de mettre en évidence un changement direct, que l'on considère le changement sous une forme stricte, relative ou absolue. Dans le même temps, l'absence de changement direct, lorsque la source n'étayait pas sa position par des injonctions, suggère que l'influence, à ce niveau, ne traduit probablement pas un véritable accord aboutissant à un consensus entre la source et la cible, mais, plutôt, un consensus illusoire (Buschini, 1998 ; Moliner, 2001), c'est-à-dire uniquement manifeste, peu propice à une réduction véritable du conflit socio-cognitif. D'un autre côté, l'introduction d'une divergence entre la source et la cible, à propos de la définition de l'objet, suffit à accentuer l'attention sur ce dernier, les injonctions tendant à accentuer cet effet. À ce niveau, on retrouve, conformément à la littérature (Tesser, Campbell, Mickler, 1983), un lien entre l'attention et le changement vis-à-vis de l'objet, au niveau direct. En revanche, bien que l'on observe un effet des injonctions sur le changement indirect, on ne retrouve pas le lien qui était attendu, entre le changement à ce niveau et l'attention sur l'objet, ni entre influence directe et indirecte. Cette absence de relation pose la question de la nature de l'influence qui est observée. Les notions d'influence directe et indirecte peuvent être considérées comme des vocables plus ou moins chargés d'ambiguïté dans le cas des tâches perceptives (Auzoult, 2009). Le terme « direct » traduit bien l'idée d'un changement sans détour et sans étape intermédiaire. Dans le même temps, il occulte le fait que le rapprochement de la réponse de la cible avec la réponse de la source, ne traduit pas nécessairement, pour la cible, un positionnement sur une réponse *analogue*, c'est-à-dire *de même nature*, ou *identique*, c'est-à-dire *semblable*, vis-à-vis de la réponse de la source d'influence. Dans les faits, ces différents cas de figure sont possibles. Le changement direct peut être analogue et traduire un accord avec la position de la source, tout comme il peut être simplement identique et signifier une forme de compromis ou de consensus illusoire, comme celui que nous avons observé. La notion de changement indirect est, elle-même, touchée par un risque d'imprécision. Ce terme traduit, en effet, correctement, la notion de modification latente, mais, dans le même temps, il peut signifier que le changement est éloigné du premier ou simplement détourné, c'est-à-dire visant une modification par un processus ou un chemin différent. Initialement, ce type de changement correspond à une forme de modification adjacente à une attitude, celle-ci pouvant regrouper plusieurs opinions, selon un même principe

organisateur (Pérez, Mugny, 1986). Or, dans les tâches perceptives, s'il peut exister un lien étroit entre les modifications publiques et privées, immédiates et différées ou conscientes et latentes, ces liens ne sont pas recherchés systématiquement. Quant ils le sont, comme dans le cas de l'utilisation du paradigme bleu-vert ⁷ (Moscovici, Personnaz, 1980), la relation n'apparaît pas univoque. Il semble, effectivement, que les sujets, impliqués dans une situation bleu-vert, sont susceptibles de percevoir une couleur se situant entre le bleu et le vert, tout en percevant une image consécutive, ne correspondant ni au bleu, ni au vert, ni à une couleur intermédiaire entre le bleu et le vert (Laurens, 2001). Dans le paradigme d'Asch, tel qu'il est utilisé par Mugny, il n'existe pas de relation avérée entre une tâche de comparaison de longueurs (activité en phase d'influence) et une tâche d'estimation ou de sériation de longueurs (activité servant de base à la mesure « indirecte »). Ces différentes tâches requièrent des mécanismes différents, dont les relations éventuelles ne sont pas, elles non plus, univoques. Rien ne permet

7. La méthode Bleu-vert permet de capter les changements manifestes fondés sur la dénomination de couleurs, en l'occurrence bleue ou verte. Elle permet, également, de saisir les changements perceptifs indirects, latents et/ou non conscients pour les sujets, grâce à l'effet consécutif et, donc, à la couleur complémentaire de celle perçue par les sujets. Cette méthode s'appuie sur la projection, sur un écran blanc, pendant quelques secondes, dans une pièce obscure, d'une ligne de couleur bleue, que les sujets peuvent désigner. Elle permet de mesurer un jugement latent relatif à la perception de la couleur. En effet, en faisant disparaître la couleur sur l'écran blanc, la réaction rétinienne du sujet l'amène à percevoir la couleur complémentaire de celle qu'il a perçue précédemment. La couleur complémentaire du bleu étant située entre le jaune orangé et l'orange et celle du vert entre le rouge pourpre et le violet, le jugement perceptif des sujets sur l'image consécutive révèle, précisément, s'ils ont perçu la ligne comme étant bleue ou verte, ceci sans qu'ils aient conscience que leur jugement sur la couleur consécutive traduit leur perception antérieure de la ligne de couleur bleue/verte. Cette mesure de l'image consécutive permet donc de relever des changements éventuels de perception, sans que les sujets en aient conscience.

d'affirmer que les changements dans un type de tâche se généralisent à d'autres tâches mettant en jeu des activités visuelles. Enfin, rien ne permet de supposer que les changements indirects portent réellement sur la même sphère de fonctionnement psychologique que ceux obtenus à un niveau direct. D'ailleurs, ce type de changement pourrait traduire, davantage qu'une modification perceptive, un changement de l'ordre de l'imaginaire, proche du changement symbolique observé par Moscovici et Personnaz (1991) ⁸. De futures recherches pourraient venir clarifier la nature des changements que nous avons observés. Finalement, nos observations confirment, comme Poitou (1969) l'avait montré, que le recours à des injonctions, venant étayer la position d'une source, représentant une autorité, est susceptible de provoquer des changements plus profonds qu'une simple complaisance. Ce résultat avait, d'ailleurs, déjà été observé, dans le cas où la source était une minorité, Roux, Mugny et Pérez (1989) ayant constaté que le mode de communication impératif pourrait se révéler efficace, lorsque la distance est particulièrement importante entre les positions de la cible et de la source. Ces résultats suggèrent qu'il peut être digne d'intérêt d'examiner les modalités d'influence, sous l'aspect d'une suggestion dure (Paicheler, 1985), qui constitue un pôle, moins souvent mentionné que celui d'une gestion libérale des relations (Beauvois, 1994), bien qu'étant de l'ordre du possible dans le fonctionnement social.

8. Les sujets sont exposés à un matériel perceptif figurant un portrait en rouge. La source d'influence indique que ce portrait correspond à celui de Lénine (symbole du communisme). Dans la condition majoritaire, les sujets indiquent bien percevoir le portrait de Lénine, comparativement à un groupe témoin. En revanche, seuls, les sujets exposés à une influence minoritaire perçoivent le portrait comme étant rouge (symbole du communisme). De même, les réponses des sujets concernant l'image consécutive (voir bleu-vert) indiquent que les sujets exposés à la minorité perçoivent une couleur verte (consécutive du rouge) alors que ceux exposés à une majorité perçoivent une couleur bleue (consécutive de l'orange), ce qui traduit une influence indirecte latente au niveau symbolique face à la minorité.

RÉFÉRENCES

- ASCH (Salomon).— Studies on independence and conformity : a minority of one against an unanimous majority, *Psychological monographs*, 70, 9, 1956, p. 1-70.
- AUZOULT (Laurent).— Influence sociale d'une figure d'autorité dans une tâche perceptive, thèse de Doctorat, Université Paris X - Nanterre, 30 novembre 2009.
- BEAUVOIS (Jean-Léon).— *Traité de servitude libérale*, Paris, Dunod, 1994.
- BRANDSTÄTTER (Veronika), ELLEMERS (Naomi), GIOSUE (Elena), HUGUET (Pascal), KROON (Marceline), MORCHAIN (Pascal), PUJAL (Margot), RUBINI (Monica), MUGNY (Gabriel), PÉREZ (Juan Antonio).— Indirect majority and minority influence : An exploratory study, *European journal of social psychology*, 21, 1991, p. 199-211.
- BUSCHINI (Fabrice).— L'impact de messages aux styles d'expression positif ou négatif en fonction du statut minoritaire ou majoritaire de la source d'influence, *Cahiers internationaux de psychologie sociale*, 39, 1998, p. 9-23.
- BUCHS (Céline), FALOMIR (Juan Manuel), MUGNY (Gabriel), QUIAMZADE (Alain).— Significations des positions initiales des cibles et dynamiques d'influence sociale dans une tâche d'aptitude : l'hypothèse de correspondance, *Nouvelle revue de psychologie sociale*, 1, 2002, p. 134-145.
- BUTERA (Fabrizio), HUGUET (Pascal), MUGNY (Gabriel), PÉREZ (Juan Antonio).— Socio-epistemic conflict and constructivism, *Swiss journal of psychology*, 53, 4, 1994, p. 229-239.
- BUTERA (Fabrizio), LEGRENZI (Paolo), MUGNY (Gabriel).— De l'imitation à la validation : études sur le raisonnement, dans Pérez (J. A.), Mugny (G.), *Influences sociales : la théorie de l'élaboration du conflit*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 1993, p. 99-118.
- BUTERA (Fabrizio), MUGNY (Gabriel), TOMEI (Alexander).— Incertitudes et enjeux identitaires dans l'influence sociale, dans Beauvois (J.-L.), Joule (R.-V.), Monteil, (J.-M.), *Perspectives cognitives et conduites sociales* 7, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2000, p. 205-228.
- CAMPBELL (Jennifer), FAIREY (Patricia).— Information and normative routes to conformity : the effect of faction size as function of norm extremity and attention to the stimulus, *Journal of personality and social psychology*, 57, 3, 1989, p. 457-468.
- DE DREU (Carsten), DE VRIES (Nanne).— Un modèle du traitement différentiel dans l'influence majoritaire et minoritaire, dans Beauvois (J.-L.), Joule (R.-V.), Monteil (J.-M.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, Paris, Delachaux et Niestlé, 1996, p. 125-138.
- DESORTES (Jean Pierre).— *Les effets de la présence de l'expérimentateur dans les sciences du comportement*, Paris, Éditions du CNRS, 1975.
- DOMS (Machteld), VAN AVERMEAT (Eddy).— Majority influence, minority influence and conversion behavior : A replication, *Journal of experimental social psychology*, 16, 4, 1980, p. 283-292.
- FALOMIR (Juan Manuel), BUTERA (Fabrizio), MUGNY (Gabriel).— Persuasive constraint and expert vs. non-expert influence in intention to quit smoking, *European journal of social psychology*, 32, 2, 2002, p. 209-222.
- FESTINGER (Leon).— An analysis of compliant behavior, dans Sherif (M.), Wilson (M. O.), *Group relations at the cross roads*, New York, Harper, 1953, p. 232-256.
- HUGUET (Pascal), MUGNY (Gabriel), PÉREZ (Juan Antonio).— Influence sociale et processus de décentration, *Bulletin de psychologie*, 45, 405, 1992, p. 155-163.
- IBAÑEZ (Thomas).— Pouvoir, conversion et changement social, dans Moscovici (S.), Mugny (G.), *Psychologie de la conversion*, Cousset, Del Val, 1987, p. 219-239.
- KELMAN (Herbert).— Compliance, identification and internalisation, three processes of attitude change, *Journal of conflict resolution*, 2, 1, 1958, p. 51-60.
- LAURENS (Stéphane).— Logique cachée du paradigme Bleu/vert, *Bulletin de psychologie*, 54, 4, 2001, p. 383-388.
- LUCHINS (Abraham).— A variational approach to social influences on perception, *The journal of social psychology*, 42, 1955, p. 113-119.
- MAGGI (Jenni), BUTERA (Fabrizio), MUGNY (Gabriel).— The conflict of incompetence : direct and indirect influences on representation of the centimetre, *Revue internationale de psychologie sociale*, 9, 1996, p. 91-107.
- MARTIN (Robin).— Majority and minority influence using the afterimage paradigm : a series of attempted replications, *Journal of experimental social psychology*, 34, 1, 1998, p. 1-26.
- MILGRAM (Stanley).— *Soumission à l'autorité*, Paris, Calmann-Lévy, 1974.
- MOLINER (Pascal).— Consensus manifeste, consensus latents et consensus illusoire, *Les Cahiers internationaux de psychologie sociale*, 49, 2001, p. 114-122.
- MOSCOVICI (Serge).— Toward a theory of conversion behavior, dans Berkowitz (L.), *Advances in experimental social psychology*, New York, Academic press, 1980, p. 209-239.
- MOSCOVICI (Serge), PERSONNAZ (Bernard).— Studies in social influence V : minority influence and conversion behavior in a perceptual task, *Journal of experimental social psychology*, 16, 3, 1980, p. 270-282.
- MOSCOVICI (Serge), PERSONNAZ (Bernard).— Studies in social influence VI : Is Lenin orange or red ? Imagery and social influence, *European journal of social psychology*, 21, 1991, p. 101-118.
- MUGNY (Gabriel).— Compliance, conversion and the Asch paradigm, *European journal of social psychology*, 14, 4, 1984, p. 353-368.

MUGNY (Gabriel), BUTERA (Fabrizio), PÉREZ (Juan Antonio), HUGUET (Pascal).— Les routes de la conversion, influences minoritaires et majoritaires, dans Beauvois (J.-L.), Joule (R.-V.), Monteil (J.-M.), *Perspectives cognitives et conduites sociales 4*, Lausanne, Delachaux et Niestlé, 1993, p. 195-221.

MUGNY (Gabriel), MAGGI (Jenni), LEONI (Cristina), GIANINAZZI (Mara), BUTERA (Fabrizio), PÉREZ (Juan Antonio).— Consensus et stratégies d'influence, *Revue internationale de psychologie sociale*, 4, 1991, p. 403-420.

MUGNY (Gabriel), QUIAMZADE (Alain), BUCHS (Céline).— Correspondance entre rapport social et auto-compétence dans la transmission du savoir par une autorité épistémique : une extension, *L'année psychologique*, 105, 3, 2005, p. 423-449.

MUGNY (Gabriel), TAFANI (Eric), FALOMIR-PICHASTOR (Juan Manuel), LAYAT (Corine).— Source credibility, social comparison and social influence, *Revue internationale de psychologie sociale*, 13, 2000, p. 151-175.

MULLEN (Brian).— Operationalizing the effect of the group on the individual : A self attention perspective, *Journal of experimental social psychology*, 19, 4, 1983, p. 295-322.

ORNE (Martin), EVANS (Frederick).— Social control in the psychological experiment : Antisocial behavior and hypnosis, *Journal of personality and social psychology*, 1, 1965, p. 189-200.

PAICHELER (Geneviève).— *Psychologie des influences sociales*, Paris, Delachaux et Niestlé, 1985.

PÉREZ (Juan Antonio), MUGNY (Gabriel).— Induction expérimentale d'une influence minoritaire indirecte, *Cahiers de psychologie sociale*, 32, 1986, p. 15-24.

PÉREZ (Juan Antonio), MUGNY (Gabriel).— *Influences sociales : la théorie de l'élaboration du conflit*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 1993.

PERSONNAZ (Bernard), GUILLON (Michel).— Conflict and conversion, dans Moscovici (S.), Mugny (G.), Van Avermeat (E.), *Perspective on minority influence*, Cambridge, Cambridge university press, 1985, p. 91-251.

PERSONNAZ (Bernard), PERSONNAZ (Marie).— Perception and conversion, dans Moscovici (S.), Muchi-Faina

(A.), Maass (A.), *Minority influence*, Chicago, Nelson Hall, 1994, p. 165-183.

POITOU (Jean-Pierre).— Pouvoir coercitif et interdépendance, *L'année psychologique*, 69, 2, 1969, p. 435-453.

QUIAMZADE (Alain), MUGNY (Gabriel), FALOMIR (Juan Manuel).— Epistemic constraint and teaching style, *European journal of psychology of education*, XXIV, 2, 2009, p. 181-190.

QUIAMZADE (Alain), MUGNY (Gabriel), CHATARD (Armand).— When teaching style matches students' epistemic (in)dependence : The moderating effect of perceived epistemic gap, *European journal of psychology of education*, XXIV, 3, 2009, p. 361-371.

QUIAMZADE (Alain), TOMEI (Alexander), BUTERA (Fabrizio).— Informational dependance and informational constraint : Social comparison and social influences in an anagram resolution task. *Revue internationale de psychologie sociale*, 13, 2000, p. 123-151.

RAVEN (Bertram).— A power/interaction model of interpersonal influence, *Journal of social behavior and personality*, 7, 2, 1992, p. 217-244.

RAVEN (Bertram).— Power/Interaction and interpersonal influence : Experimental investigations and case studies, dans Lee-Chai (A. Y.), Bargh (J. A.), *The use and abuse of power*, Philadelphie, Psychology press, 2001, p. 217-240.

ROUX (Patricia), MUGNY (Gabriel), PÉREZ (Juan Antonio).— Conflit, degré de résistance et influence minoritaire, *Bulletin de psychologie*, 42, 392, 1989, p. 788-795.

SORRENTINO (Richard), KING (Gillian), LEO (Gloria).— The influence of a minority on the perception : A note on a possible alternative explanation, *Journal of experimental social psychology*, 16, 3, 1980, p. 293-301.

TURNER (John).— Agenda 2005, explaining the nature of power : a three process theory, *European journal of social psychology*, 35, 2005, p. 1-22.

TESSER (Abraham), CAMPBELL (Jennifer), MICKLER (Susan).— The role of social pressure, attention to the stimulus, and self-doubt in conformity, *European Journal of Social Psychology*, 13, 1983, p. 217-234.