

L'influence des minorités

Mugny, G
(1991)

Justine Pichot

Julie Eneau

Myriam Bessad

Aurore Mercier



I. Introduction

II. La consistance

III. La négociation des conflits

IV. Conclusion

I. Introduction

Modèle fonctionnaliste: Sources possèdent le pouvoir, les compétences, caractéristiques leur assurant une position dominante.

Modèle interactionniste: Conflits créés par la source minoritaire et négociés avec des groupes dominants.

Minorité: Ceux qui disposent de moins de ressources pour imposer leur opinion.

Majorité: Une minorité numérique impose sa vision du monde à la plus grande partie de la population.

Influence sociale: processus par lequel chacun modifie les connaissances de l'autre et l'amène à adopter certains comportements.

Influence minoritaire: Influence exercée par un individu ou un petit groupe à l'encontre de l'ensemble du groupe auquel il appartient et avec lequel il manifeste un conflit.

II. La consistance

Consistance: style de comportement efficace d'une source d'influence minoritaire selon deux modalités:

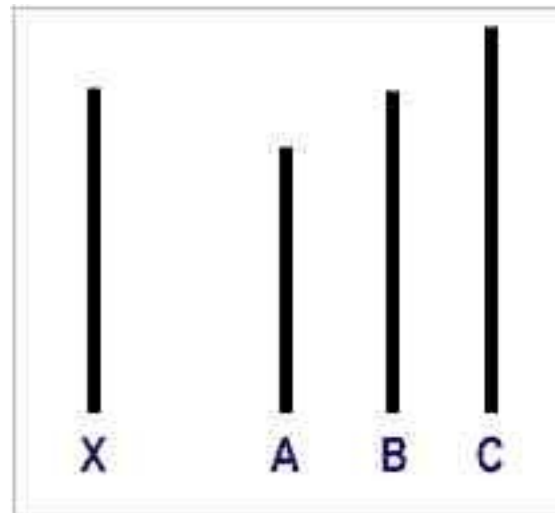
- Consistance synchronique: unanimité des réponses données par les membres d'une minorité.
- Consistance diachronique: répétition systématique d'une même réponse dans le temps et l'espace par la minorité.

Expérience d'Asch (1956):

Effet de l'influence minoritaire:

→ consistance synchronique validée

→ consistance diachronique validée



Expérience de Moscovici, Lage et Naffrechoux (1969,1971):

Effet de plusieurs variables sur l'influence de 2 compères minoritaires.

De quelle couleur est la diapositive?

-une condition témoin

-1^{ère} condition expérimentale: 2 compères consistants

-2^{ème} condition expérimentale: 2 compères moins consistants

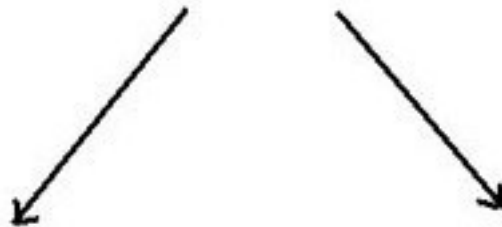
-Interview post-expérimentale

Résultats:

- condition témoin: réponse « verte » innovatrice
 - 1^{ère} condition expérimentale: réponse « verte » augmente considérablement:
0,25%→8,42%
 - 2^{ème} condition expérimentale: consistance faible→ influence faible
 - interview post-expérimentale: travail cognitif important, compères paraissent moins compétents et plus sûrs d'eux-mêmes.
- consistance diachronique à la source de l'influence.

La minorité a une influence sur la majorité mais doit faire preuve de consistance.

Cette consistance se situe sur deux plans :



Consistance
interne
(intra-individuelle):
ne pas changer de
position dans le
temps, maintenir
une position
logique.

Consistance sociale
(inter-individuelle):
être cohérent par
rapport au reste du
groupe minoritaire
(l'autre compère).

Expérience de Kimbal et Hollander (1974):

Les sujets peuvent échapper aux pressions majoritaires sans pour autant adopter les positions minoritaires.

Comportements de blocage → minorité + visible → augmente la probabilité que l'information soit prise en compte MAIS peut aussi être source de rejet.

○ Synthèse sur la consistance:

- source de l'influence minoritaire
- empêche la négociation

La minorité :

- permet d'introduire une nouvelle norme
- montre la possibilité de se différencier.
- devient visible socialement.

Cependant, le blocage peut être à l'origine du rejet de l'influence.

III. La négociation du conflit

Le rejet des différents types de déviants:

Expérience de Schachter (1951,1965)

→ les déviants extrêmes sont les plus rejetés.

Expérience de Doise et Moscovici (1969-1970)

→ déviance tardive vs précoce
influence positive vs rejet de l'influence

Expérience sur l'armée suisse: Mugny, 1975

- La minorité dominante et normative: force armée
- Population soumise:
 - participation active
 - soumission

Minorité adopte comportement consistant → risque de devenir source de rejet:

- avec la minorité dominante: comportement consistant
- avec la majorité silencieuse: tentative de résolution du conflit = style de négociation.

Deux styles de comportement* à adopter:

- rigide → blocage de la négociation
- flexible → concession réciproque, influence de la minorité

→ Expérience de Mugny, 1975:

- ▣ pré-test: questionnaire d'affirmation
- ▣ test: phase d'influence
- ▣ post-test: questionnaire d'affirmation

→ influence de la polarisation des items = reformulation idéologique des sujets après le discours.

Test: Discours d'un compère de l'expérimentateur

Deux conditions expérimentales où les slogans du discours varient et introduisent la variable « style de comportement »

- ▣ Second tiers du discours rigide
- ▣ Second tiers du discours flexible

Conclusion des expériences sur la négociation du conflit:

-

Trois grandes entités dans le modèle interactionniste:

- ▣ La majorité / population silencieuse
- ▣ L'entité normative
- ▣ La minorité

La minorité pour avoir une influence doit adopter:

- ▣ une position stricte avec la majorité normative
- ▣ une position nuancée mais consistante avec la population.

IV. Conclusion:

Pour qu'il y ait influence d'une minorité, il faut:

- une idée innovante
- un effet libérateur
- une consistance

Négociation trop rigide → influence rejetée

Négociation plus flexible → influence acceptée