

NOTE MÉTHODOLOGIQUE

Université de Genève^{1*}
Université Pierre Mendès-France, Grenoble^{**}

COMPARAISONS SOCIALES DES COMPÉTENCES ET DYNAMIQUES D'INFLUENCE SOCIALE DANS LES TÂCHES D'APTITUDES

Gabriel MUGNY^{2*}, Fabrizio BUTERA^{**}, Alain QUIAMZADE*,
Agatta DRAGULESCU* et Alexander TOMEI*

SUMMARY : Social comparison of competencies and social influence in aptitude tasks.

This article proposes a model accounting for social influence dynamics in aptitude tasks. It is a development of the model proposed by Butera, Gardair, Maggi and Mugny in 1998, which proposed that four influence dynamics result from the conjunction of high vs. low competence of the source and low vs. high competence of the target. It was argued that a high-competence source most often induces very little influence over an equally competent target, and induces mostly manifest influence over a low competence target. Moreover, a low-competence source was believed to have a deep influence only when facing equally incompetent targets ; no influence was expected in front of a higher-competence target. The present model introduces a supplementary factor : The presence vs. absence of identity threat, induced by the social context of comparison of competencies. It is argued that high-competence sources induce a competence threat most of the time, which is not the case for low-competence

Note des auteurs : Les études rapportées ont été réalisées avec le soutien du Fonds National Suisse de la Recherche Scientifique.

1. FPSE, Psychologie Sociale, Uni Mail, 40, bd. du Pont d'Arve, CH-1205 Genève.

2. E-mail : Gabriel.Mugny@pse.unige.ch.

sources. The new model predicts the dynamics of influence that are supposed to appear when competence threat is reduced in the confrontation with a high competence source, and induced in the confrontation with a low-competence source. Experimental illustrations of these dynamics are reported.

Key words : social influence, social comparison, competence, identity threat.

INTRODUCTION

La théorie de l'élaboration du conflit (Pérez et Mugny, 1993) propose que pour comprendre l'influence sociale, il est nécessaire de prendre en compte les préconstruits épistémiques que les individus possèdent sur les tâches dans lesquelles s'insère le rapport d'influence. Parmi ces préconstruits, la *pertinence de l'erreur* et l'*ancrage social* permettent de déterminer la nature des tâches en termes des représentations que les individus s'en font et des significations qu'ils leur apportent. La pertinence de l'erreur oppose des tâches où l'on considère qu'il est possible d'établir objectivement la réponse correcte, ou du moins la meilleure, à des tâches où l'on suppose qu'il n'est pas possible d'évaluer le caractère correct ou erroné des réponses. Le premier type de tâche est typique d'une pertinence de l'erreur élevée, et le second d'une basse pertinence de l'erreur. L'ancrage social est relatif à la question de savoir si les réponses vont déterminer les appartenances catégorielles des individus, sur la base des jugements ou opinions qu'ils émettent. Les réponses permettent de définir les catégories d'appartenance des individus lorsque la tâche est ancrée socialement, et ne le permettent pas lorsqu'elle n'est pas ancrée socialement. Parmi les différentes tâches que l'orthogonalisation de ces préconstruits épistémiques permet de supposer, les tâches dites d'*aptitudes* peuvent être définies selon les paramètres suivants :

- 1 / il s'agit de tâches où la pertinence de l'erreur est élevée. Les individus savent qu'existe une « réponse correcte », mais ils ne savent pas *a priori* de laquelle il s'agit et ils partent du présupposé qu'il existe une certaine probabilité qu'ils y parviendront au terme du processus d'apprentissage ou de résolution du problème ;

- 2 / il s'agit de tâches ayant un fort ancrage social : les réponses qui sont avancées comportent un risque d'erreur, et au-delà de l'enjeu épistémique en soi (l'acquisition de compétences), l'erreur ou son évitement assignent des valorisations sociales en termes d'une (in)compétence et d'une (in)aptitude ;
- 3 / il s'agit de tâches où la divergence de réponses est en soi plausible et normale, puisque, outre la réponse correcte, diverses réponses incorrectes sont possibles. Cela rend les processus d'influence sociale particulièrement pertinents pour ces tâches, puisque les réponses d'autrui de par leur différence sont susceptibles d'introduire un conflit (cf. Moscovici, 1979).

En termes d'influence, une approche possible des dynamiques sociocognitives à l'œuvre dans ce type de tâches revient à déterminer quelle sera l'élaboration des conflits issus des divergences qui peuvent y intervenir selon la nature des motivations sous-jacentes à la comparaison sociale impliquée (cf. Mugny et Pérez, 1994 ; Mugny et Butera, 1995). Comme dans le cadre de la psychologie sociale génétique (cf. Doise et Mugny, 1997), les régulations du conflit peuvent être de nature plus *relationnelle*, et concerner surtout la gestion de l'estime de soi dans le cadre de la comparaison sociale des compétences, ou plus *sociocognitive*, et relever alors davantage du besoin de connaître son degré de compétence et de l'améliorer. La dynamique qui prédomine est conceptualisée comme dépendant des rapports entre la compétence de la *source d'influence* (l'individu qui influence) et l'autoperception de compétence de la *cible d'influence* (l'individu qui est influencé). Selon la représentation que l'individu a de ce rapport, il oriente sa motivation à résoudre la tâche vers une connaissance et une amélioration de ses compétences ou vers une augmentation de son estime de soi. Dans cet article est proposée une conceptualisation des dynamiques identitaires ou socio-épistémiques liées à la comparaison sociale susceptibles de faciliter ou d'interférer avec l'acquisition et l'élaboration de savoirs, du point de vue des influences sociales qui en sont constitutives (cf. Pérez et Mugny, 1993).

Les théories de la comparaison sociale proposent que dans ce type de tâches les individus sont enclins à se comparer à autrui dans le but de satisfaire plusieurs motivations. De façon analogue à la distinction entre régulations sociocognitives ou rela-

tionnelles, les différents types de motivations inhérents à la comparaison sociale peuvent relever de deux grands types de besoins liés au soi (Wilson, 1973), l'un orienté vers la connaissance de soi qui consiste en ce que l'individu croit ou perçoit à propos de soi, et l'autre lié à l'estime de soi et relevant du domaine de ce que l'individu ressent sur la base de ce qu'il croit à propos de la valeur soi. Festinger (1954) avance que dans ce genre de situation et en raison de l'incertitude, chacun est motivé à comparer les jugements et les aptitudes, principalement dans le but de s'évaluer (Hegelson et Mickelson, 1995). En effet, lorsque les individus sont appelés à accomplir une tâche où leurs aptitudes sont en jeu, ils peuvent être motivés à comparer leurs compétences avec celles d'autrui, cela afin de connaître leur degré de compétence (Goethals et Darley, 1977) et leur capacité à résoudre la tâche (Bandura, 1986 ; Cantor, 1994 ; Wheeler, Martin et Suls, 1997). Qu'il s'agisse uniquement de connaître avec exactitude où se situe le niveau de compétence de soi, que celui-ci soit faible ou élevé (Trope, 1979, 1980), ou également d'acquérir un degré de compétence plus élevé en s'améliorant (Taylor, Neter et Wayment, 1995), la comparaison sociale fournit des standards de niveau de compétence qui permettent de s'évaluer. Par ailleurs, les individus peuvent également être désireux de satisfaire une motivation à augmenter l'estime de soi au travers de la comparaison sociale (cf. Gruder, 1977), particulièrement lorsqu'une menace pour le soi est présente (cf. Hakmiller, 1966). En effet, en raison d'un besoin d'estime de soi élevée (cf. Greenwald, 1980), les individus désirent être meilleurs que les autres, puisque se sentir meilleur qu'autrui confère une impression de compétence et donc une estime de soi élevée (Brown, 1986).

Les motivations sous-jacentes à la comparaison sociale ont amené à produire des études dans lesquelles on a étudié les choix de comparaison que les individus effectuaient (cf. Gruder, 1977), en l'occurrence pour satisfaire ces motivations. Cependant, les individus ne sont pas toujours motivés à se comparer, et ils peuvent parfois désirer éviter les comparaisons avec autrui (Brickman et Bulman, 1977). Ainsi, un autre pan de la littérature sur la comparaison sociale, certes plus restreint, s'est consacré à discuter les effets des comparaisons forcées (voir par exemple Wood, 1989, 1996). En effet, les individus peuvent se retrouver dans des situations de comparaison qu'ils ne désirent pas néces-

sairement, notamment parce qu'elles peuvent être menaçantes pour l'estime de soi (cf. Tesser, 1988), mais auxquelles ils ne peuvent se soustraire. C'est plus particulièrement dans ce cadre que le modèle proposé ci-dessous s'inscrit, même s'il n'exclut pas que certains rapports d'influence peuvent être souhaités par les individus, notamment dans le cadre de transmission de savoirs (cf. Mugny, Quiamzade et Tafani, 2001 ; Quiamzade, Mugny, Falomir, Invernizzi, Buchs et Dragulescu, sous presse). En effet, dans le domaine de l'influence sociale, les comparaisons sont implicitement supposées forcées, puisqu'elles concernent le plus souvent des confrontations indésirables puisqu'elles déstabilisent les individus, comme c'est le cas avec des majorités (Asch, 1956), ou parce qu'elles les remettent en question, comme c'est le cas avec des minorités ou des déviants (cf. Moscovici, 1980), confrontations que les individus évitent donc tant que faire se peut par des stratégies des plus variées (voir par exemple Sanchez-Mazas, Mugny et Jovanovic, 1996 ; Schachter, 1951). En conséquence, sur la base des distinctions proposées par Wood (1996), le modèle qui sera proposé ci-après concerne davantage les processus de comparaison sociale qui relèvent du rôle et des implications pour le soi de l'information issue de la comparaison sociale ainsi que ceux relevant des réactions cognitives ou comportementales, en l'occurrence en termes d'influence que la comparaison peut engendrer.

Dans un premier modèle « 2 × 2 », Butera, Gardair, Maggi et Mugny (1998) ont distingué quatre dynamiques résultant du croisement du haut ou bas degré de compétence de la cible et de la source :

a) *L'absence de conflit* : lorsque l'individu pense disposer d'un haut degré de compétence et qu'il est confronté à une source de basse compétence, il ne ferait preuve d'aucun suivisme. Il ne s'engagerait pas non plus dans une résolution de la tâche demandant un certain effort cognitif, en un effet d'apathie sociocognitive. L'absence de conflit, et en particulier de doute quant à la compétence propre, rend en effet l'activité cognitive superflue.

b) *Le conflit de compétences* : lorsque l'individu pense disposer d'un haut degré de compétence et qu'il est confronté à une source également de haute compétence, on assisterait à un conflit de compétences, l'individu affirmant sa compétence propre en se différenciant de la source (Wicklund et Brehm, 1968). Pour

s'affirmer, la cible est forcée à la divergence d'avec autrui, et ne peut l'imiter ou s'inspirer de sa réponse. Elle tendrait à nier la validité de sa proposition, et s'engagerait dans un processus de comparaison sociale où la source doit être activement invalidée pour permettre l'autovalidation. Dans cette confrontation, le conflit social absorbe le conflit de réponses, de telle manière que la résolution de la tâche ne progresse pas.

c) *La dépendance informationnelle* : lorsque la source dispose d'une haute compétence et la cible d'une faible compétence, l'incompétence relative de la cible la placerait dans une situation de dépendance vis-à-vis de la source compétente quant à la validité des points de vue. Une dynamique d'imitation en découlerait, sans autre forme d'élaboration, en l'occurrence sans généralisation ou transfert. C'est une sorte de « désinvestissement sociocognitif » qui empêcherait la cible d'intégrer réellement ce que la source propose, soit que l'individu ne s'en sent pas capable, soit qu'il se satisfait de cette imitation, la crédibilité de la source conférant de la validité à son jugement (Pérez et Mugny, 1993).

d) *Le conflit d'incompétences* (cf. Quiamzade, 2002) : c'est quand l'individu se sent incompetent et est confronté à une source sans gage social de validité que l'incompétence deviendrait productive, et que l'information « invalide » de la source pourrait être utilisée pour résoudre la tâche d'une nouvelle façon. Cette dynamique socioconstructiviste relève de ce que l'individu reste en situation de haut risque d'invalidité. Déjà incertain quant à la réponse qui pourrait révéler son inaptitude, il ne peut s'appuyer sur les compétences de la source. Autrement dit, l'individu confronté à une source incompetente n'aurait pas plus confiance en la validité de sa propre réponse qu'en celle de la source. Que la source soit incompetente n'augmente pas *de facto* la compétence propre, ni ne résout l'incertitude, sans compter que l'individu doit encore s'assurer qu'il n'écarte pas de manière inadéquate une réponse possible parmi toutes. C'est la crainte d'invalidité (Kruglanski et Mayseless, 1987) découlant de ce conflit d'incompétences qui engagerait la cible dans une activité sociocognitive de résolution du problème.

Ce modèle rend compte des effets observés dans plusieurs études dans lesquelles la compétence de la cible et de la source a été manipulée sur la base du statut majoritaire ou minoritaire de l'une et de l'autre (cf. Butera, Mugny, Legrenzi et Pérez, 1996),

sur la base de leur expertise relative (cf. Butera *et al.*, 1998 ; Butera et Mugny, 1995 ; Butera, Mugny et Tomei, 2000), ou plus directement sur la base d'un prétendu feed-back (cf. Maggi, Butera et Mugny, 1996 ; voir aussi Butera, Maggi, Mugny, Pérez et Roux, 1996)¹. Ces études ont mis en évidence trois types de dynamiques d'influence qui ont été considérées comme typiques des processus en jeu dans les tâches d'aptitudes. D'abord, les sujets qui se jugent compétents ne présentent aucune influence, ni directe (imitation ou ajustement à la réponse de la source), ni indirecte (généralisation ou élaboration au niveau même de la résolution de la tâche). Ce sont en effet les sujets incompetents qui témoignent de la prise en compte des réponses d'autrui. Lorsque la source est compétente, ces sujets ne font cependant montre que d'une influence directe, alors que face à une source incompetente ils ne font montre que d'une influence indirecte.

NATURE DE LA COMPARAISON SOCIALE ET ÉLABORATION DU CONFLIT

Dans le modèle que l'on vient d'examiner, la compétence élevée de la cible, tout comme celle de la source, apparaît constituer un obstacle à une élaboration proprement sociocognitive, qui n'apparaît que dans le cadre du conflit d'incompétences. Toutefois, les comparaisons forcées, qu'elles soient anticipées ou réelles, produisent des effets en termes de performance qui peuvent poser problème à ce modèle. En effet, les comparaisons avec une source supérieure peuvent être associées à une performance plus élevée et non pas à un blocage (Huguet, Dumas, Monteil et Genestoux, 2001 ; Huguet, Galvaing, Monteil et Dumas, 1999). Par exemple, si les individus peu compétents voient leur performance péjorées lorsqu'ils anticipent une comparaison sociale avec des individus plus compétents (Monteil,

1. La plupart de ces études incluent des mesures permettant de vérifier la perception de la compétence de la source inférée sur la base de sa position sociale (majoritaire ou minoritaire, experte ou non experte, etc.), ainsi que le sentiment subjectif d'autocompétence.

1988), ce n'est plus le cas lorsqu'ils ne sont pas rendus socialement visibles (Monteil, 1991 ; Monteil et Huguet, 1999).

En fait, diverses questions qui peuvent se poser, et qui ne se résument pas au rapport avec des sources plus compétentes que soi, montrent les limites d'un tel modèle (cf. Quiamzade, Falomir, Mugny et Butera, 1999) :

- une source compétente est-elle « condamnée » à ne produire, au mieux, que de la simple imitation, sans réel traitement de l'information alternative, chez des individus moins compétents qu'elle ? Cela reviendrait à conceptualiser tout enseignement ou toute information émanant d'experts comme induisant une simple complaisance ;
- les individus se pensant compétents sont-ils confinés à protéger leur auto-image de compétence en faisant fi de l'information alternative ? Cela reviendrait à considérer pour ceux-ci une impossibilité d'apprentissage ;
- l'interaction entre individus compétents est-elle forcément limitée à une compétition identitaire, ce qui impliquerait l'impossibilité d'une évolution de la pensée, notamment scientifique ?

Nous proposons donc un modèle « $2 \times 2 \times 2$ », plus complexe, et susceptible de répondre à ce type de questions. Son point de départ est de considérer que la tendance générale au suivisme de la source compétente (ou majoritaire) et au constructivisme face à la source incompétente (ou minoritaire, ou déniée) serait due à ce que le premier type de sources a été étudié dans des conditions où la comparaison sociale des compétences est de quelque manière menaçante pour l'identité du sujet. Cette menace orienterait celui-ci vers une motivation d'augmentation de l'estime de soi, ce qui ne serait pas le cas des sources incompétentes, qui centrerait d'emblée les sujets sur la résolution de la tâche (cf. Mugny, Butera et Falomir, 2001 ; Quiamzade et Mugny, 2001 ; Quiamzade *et al.*, 1999).

La menace de l'identité serait introduite par la nature de la comparaison sociale qui prédomine, en l'occurrence lorsque celle-ci s'effectue en terme d'un différentiel de compétences, et non pas de la validité épistémique des jugements en opposition. C'est le cas lorsqu'il s'agit d'une comparaison par le haut, dans laquelle le différentiel de compétence en faveur de la source peut occasionner une menace pour le soi (cf. Collins, 1996). Un prin-

cipe général est que dans de telles conditions la gestion de la différence de jugements est principalement, sinon exclusivement, centrée sur la valeur de soi et le différentiel de compétences, et non pas sur la résolution de la tâche en fonction des caractéristiques de celle-ci et des significations de la tâche pouvant découler de la différence de jugements. La menace serait donc particulièrement prononcée lorsque les sujets sont explicitement définis comme étant incompétents (ou en situation d'échec), que le contexte social rend saillante la comparaison sociale des compétences, et que la source se trouve être compétente. Une menace identitaire apparaîtrait également entre un sujet et une source tous deux compétents, lorsque l'enjeu de l'interaction porte sur la seule comparaison sociale, comme on l'a vu plus haut.

Cependant, la menace introduite par une source d'influence compétente devrait pouvoir être contrée dans certaines circonstances. La comparaison par le haut permet de prendre connaissance de réponses données par des personnes compétentes dans la tâche, qui sont plus à même de fournir des réponses correctes (Jones et Gerard, 1967) qui peuvent servir aux individus pour résoudre la tâche. Améliorer son niveau de compétence serait directement lié à l'imitation et à l'apprentissage des principes organisateurs qui sous-tendent les réponses de personnes compétentes (Berger, 1977). S'exposer à la comparaison avec un autrui davantage compétent que soi amène en effet parfois à l'acquisition d'un niveau de performance plus élevé (Seta, 1982 ; Taylor et Lobel, 1989). La menace identitaire pourrait être moindre lorsque l'emprise de l'évaluation est relâchée et que, partant, la comparaison sociale engage moins l'auto-image d'(in)compétence et davantage l'apprentissage ou l'acquisition de compétence (cf. Mugny *et al.*, 2001).

De même, la centration sur la tâche résultant de la confrontation avec une source incompétente devrait pouvoir être contrée. L'introduction d'une menace identitaire dans la comparaison avec la source incompétente devrait empêcher une résolution sociocognitive du conflit en amenant les cibles à se centrer sur le rapport des compétences et, partant, sur le différentiel de compétences avec la source.

Le tableau I résume les mécanismes psychosociaux que l'on suppose impliqués en fonction de la menace de l'identité associée à la comparaison sociale des (in)compétences. Les cases hachurées correspondent au modèle 2×2 , où la source compétente est

associée à une forte menace identitaire, contrairement à une source incompétente. Le fait qu'une source sans statut supérieur serait spontanément jugée plutôt incompétente expliquerait la régularité avec laquelle la littérature récente rapporte qu'une source minoritaire induit des effets constructivistes, en particulier dans ce type de tâches (cf. Mugny et Pérez, 1998). Un apport essentiel d'un tel modèle est cependant de permettre d'envisager des conditions auxquelles l'exposition à une source de haut

e compétence induit également une forme de constructivisme, entraînant soit un apprentissage réel avec transfert de l'information acquise, soit une intégration du point de vue opposé amenant à l'élaboration de nouveaux savoirs ou de nouvelles connaissances.

TABLEAU I. — *Les dynamiques du conflit selon la perception de compétence et la menace de l'identité*

Dynamics of conflict, depending on perception of competence and identity threat

| Comparaison | Source de haute compétence | | Source de basse compétence | |
|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| | Menaçante | Non menaçante | Menaçante | Non menaçante |
| Cible de haute compétence | Conflit de compétences Menace d'identité Invalidation de la source | Interdépendance informationnelle Intégration Élaboration | | Absence de conflit Compétence assurée Apathie sociocognitive |
| Cible de basse compétence | Contrainte informationnelle Imitation Désinvestissement | Dépendance informationnelle Apprentissage Transfert | Comparaison par le bas Rehaussement de l'estime de soi | Conflit d'incompétences Crainte d'invalidité Constructivisme |

La *dépendance informationnelle* serait à l'œuvre dans des situations d'apprentissage où une cible incompétente traiterai cognitivement l'information donnée par une source de haute compétence et la généraliserai (cf. Winnykamen, 1990). Dans le nouveau modèle, ce cas de figure (auquel on rattchera doréna-

vant la notion de *dépendance informationnelle*) est opposé à la *contrainte informationnelle* (qualifiée de dépendance informationnelle dans l'ancien modèle 2×2), qui serait typique des études antérieures, où le sujet incompetent ou jugé comme tel se soumet à la réponse de la source, mais renonce à la comprendre ou à l'élaborer. L'individu serait orienté vers une gestion relationnelle de la tâche, la comparaison relative des compétences avec une source hautement compétente induisant la perception d'une basse compétence de soi. La cible serait contrainte à restaurer une estime de soi diminuée par la comparaison. L'imitation lui permettrait d'augmenter son estime de soi non pas par la formulation de jugements en soi plus valides, mais en se suffisant de la ressemblance à la source par l'expression de jugements identiques (cf. Brown, Novick, Lord et Richards, 1992 ; Wheeler, 1966). Par contraste, la dépendance informationnelle correspondrait à une véritable comparaison « par le haut » découlant de la motivation pour la cible d'améliorer ses propres capacités à résoudre la tâche (cf. Wood et Taylor, 1991), qui l'amènerait à un réel apprentissage à partir des jugements d'une source plus compétente.

Le second cas de figure serait celui de l'*interdépendance informationnelle* d'une cible compétente confrontée à une source également compétente, qui utiliserait les jugements divergents d'autrui comme une centration complémentaire et valide appelant une intégration et une coordination de points de vue, comme il peut en être, par exemple, dans l'évolution des théories scientifiques (Moscovici, 1993). Cette dynamique est opposée au conflit de compétences, présenté plus haut, où le seul enjeu saillant est de nature identitaire.

La *comparaison par le bas* correspond à une situation où cible et source sont incompetentes, mais est opposée au conflit d'incompétences par la menace identitaire que représente la source pour l'individu. Cette menace sur l'estime de soi empêche l'individu de traiter l'information provenant de la source et le centre sur la restauration de son estime de soi. La cible serait dans ce cas amenée à rehausser son estime de soi au travers de la comparaison sociale (Quiamzade, 2002), par exemple en infériorisant la source ou en cherchant une personne déjà inférieure (Friend et Gilbert, 1973 ; Wills, 1981, 1991) afin de permettre une comparaison satisfaisante. En effet, si la comparaison relative à quelqu'un d'inférieur

n'augmente pas la compétence de soi dans l'absolu, elle augmente tout de même l'estime de soi par l'impression de disposer d'une compétence plus élevée qu'autrui (Morse et Gergen, 1970). Cependant, la comparaison par le bas ne génère pas uniquement des conséquences positives pour le soi. Les conséquences peuvent également être négatives (Buunk, Collins, Taylor, VanYperen et Dakof, 1990). La comparaison par le bas peut donc ne pas être toujours désirée, notamment dans la mesure où elle augmente la menace (Wood, Taylor et Lichtman, 1985). Elle est donc recherchée pour autant que les individus soient fortement menacés, comme ce peut par exemple être le cas lorsqu'ils possèdent une haute estime de soi à défendre (Crocker et Schwartz, 1985 ; Crocker, Thompson, McGraw et Ingerman, 1987).

ILLUSTRATIONS EXPÉRIMENTALES

Plusieurs expériences découlant de cette conceptualisation étudient l'influence de sources compétentes ou incompétentes en fonction de la nature de la comparaison sociale des compétences. Nous rapporterons en tant qu'illustrations trois axes de recherches, qui concernent l'un le « dépassement » du conflit de compétences qui amène à l'interdépendance informationnelle, un autre l'affaiblissement des effets constructivistes du conflit d'incompétences en cas de « comparaison par le bas », et le troisième les conditions auxquelles une source compétente peut amener des individus peu compétents à élaborer ou non l'information qu'elle transmet.

DU CONFLIT DE COMPÉTENCES À L'INTERDÉPENDANCE INFORMATIONNELLE

Le conflit de compétences, dans lequel une source compétente induit une orientation de l'activité cognitive vers le rapport des compétences plutôt que vers la tâche, trouverait son origine dans l'impossibilité de concevoir que la cible puisse être compétente en même temps que la source, ou d'envisager la complémentarité des jugements, comme l'ont montré des études

induisant la compétence sur la base de l'expertise relative de soi et de la source (cf. Butera *et al.*, 1998, Butera et Mugny, 2001). Une expérience utilisant une tâche de raisonnement inductif illustre de manière synthétique comment ces dynamiques peuvent être atténuées dès lors qu'on introduit un contexte moins menaçant pour l'identité personnelle, soit en modifiant le mode de comparaison des compétences, soit en modifiant la représentation que les sujets ont du rapport entre des jugements divergents. Cette dernière a été manipulée en sensibilisant ou non des lycéens à une conception du savoir comme relevant d'une décentration et d'une coordination sociale des connaissances. Pour la moitié des sujets, la procédure (empruntée à Huguet, Mugny et Pérez, 1991-1992) consistait à montrer aux sujets une pyramide enfermée dans une boîte selon deux points de vue (deux ouvertures dans la boîte), une partie ne voyant qu'une face triangulaire, l'autre qu'une face carrée. Ils échangeaient ces informations, et devaient deviner l'objet caché dans la boîte, qu'aucun d'entre eux n'a par ailleurs découvert. L'expérimentateur leur montrait alors la pyramide contenue dans le dispositif, en soulignant que la vraie nature de la figure ne pouvait être découverte qu'en coordonnant les deux points de vue. Pour l'autre moitié des sujets, cette démonstration n'avait pas lieu. Suite à cette première phase, les sujets ont tous été déclarés compétents, sur la base d'un prétendu *feed-back* relatif à une tâche leurre de pré-test, et ont été confrontés à un autre élève de la même section ayant reçu le même *feed-back* qu'eux, mais qui proposait une solution divergente du problème posé. Après avoir été informés de la solution divergente de l'autre élève, ils ont eu à se comparer à lui en termes de compétence. Pour manipuler le degré de menace que la compétence d'autrui représente pour l'autocompétence, et comme dans les études qui seront présentées plus loin, on a fait effectuer cette comparaison selon une modalité de comparaison soit négativement interdépendante (les sujets avaient à répartir 100 « points de compétence » entre soi et autrui), soit indépendante (ils distribuaient jusqu'à 100 points à soi, et jusqu'à 100 autres points à autrui). La première modalité introduit davantage de menace que la seconde, puisqu'elle configure un rapport des compétences qui oblige le sujet à renoncer à disposer d'une compétence propre dès lors qu'il reconnaît la compétence de l'autre, ce qui n'est pas le cas de l'indépendance des jugements, qui autorise le

participant à se juger compétent même s'il reconnaît de la compétence à autrui. On demandait ensuite aux sujets de résoudre une tâche de raisonnement inductif. Cette tâche consiste à mettre à l'épreuve une hypothèse en adoptant une stratégie soit de confirmation, soit d'infirmité. La majorité des individus adopte dans ce type de tâches un raisonnement confirmatoire (Wason, 1960), alors que l'infirmité est davantage diagnostique et plus à même de tester réellement l'hypothèse (cf. Popper, 1955). Le taux d'infirmité observé, qui dénote un constructivisme dans ce type de tâche, est présenté au tableau II, ainsi que les points de compétence attribués à soi et à la source.

Les résultats révèlent deux effets simples : le taux d'infirmité augmente avec la comparaison indépendante, qui focalise moins les sujets sur les seuls enjeux identitaires, ainsi qu'avec l'induction de la décentration, qui définit le savoir comme une coordination de points de vue. L'analyse des points de compétence attribués à soi et à la source éclaire les dynamiques en jeu. Le moins d'infirmité apparaît lorsque les sujets s'attribuent la compétence et la dénie à un autrui pourtant explicitement déclaré compétent. Davantage d'infirmité est observée dès lors que les sujets affirment moins fortement leur compétence aux dépens de celle concédée à autrui, et reconnaissent leur compétence mutuelle, du fait du relâchement de la comparaison sociale ou de l'introduction de la décentration. Comme c'est le cas lorsque les individus sont compétents en dehors d'un contexte de comparaison (cf. Chambres, 1995), une haute compétence d'autrui en comparaison à la compétence de soi n'est donc pas nécessairement un frein à la performance. Ces données indiquent en effet que c'est bien un traitement purement identitaire de la comparaison sociale qui fait obstacle au constructivisme, puisque celui-ci apparaît dès lors que l'enjeu identitaire est levé, et qu'un traitement proprement sociocognitif de la divergence est autorisé.

TABLEAU II. — *Compétence moyenne attribuée à soi et à la source, et pourcentage d'infirmation*

Mean competence for self and source, and disconfirmation rate

| Décentration | Sans | | Avec | |
|--------------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|
| | interdépendante | indépendante | interdépendante | indépendante |
| Points à soi | 71 | 65 | 54 | 80 |
| Points à la source | 29 | 52 | 46 | 75 |
| Infirmation | 6 % | 33 % | 38 % | 64 % |

Cette étude montre donc aussi que le conflit de compétences peut être contrecarré dès lors que l'individu peut concevoir une complémentarité entre son propre jugement et celui de la source, sans s'enfermer dans la seule comparaison des compétences. D'ailleurs, dans le domaine de l'éducation, plusieurs études montrent que les élèves développent des stratégies de raisonnement de qualité supérieure lorsqu'ils apprennent dans le but de mettre en commun leurs savoirs plutôt que pour leur seul bénéfice (cf. Annis, 1979). Une comparaison moins contraignante, telle que l'induit l'indépendance des jugements, favorise justement une attitude plus intégrative envers la source, permettant de considérer que la compétence de l'un n'implique pas l'incompétence de l'autre. Ces données suggèrent également qu'une relation d'influence réciproque entre « experts » peut induire des effets constructivistes, lorsque le rapport d'influence ne menace l'identité ni de l'un, ni de l'autre.

DU CONFLIT D'INCOMPÉTENCES À LA COMPARAISON PAR LE BAS

Dans une autre étude, on a testé l'hypothèse que c'est un conflit d'incompétences qui est responsable des effets constructivistes induits par une source de bas statut dans cette tâche de raisonnement (Butera et Mugny, 1995), en contrecarrant ces effets constructivistes par l'introduction d'une interdépendance négative créant la nécessité d'une comparaison sociale « par le

bas », où l'individu se valorise par la dévalorisation d'autrui, et dont on sait qu'elle est typique des situations de menace (cf. Taylor et Lobel, 1989).

En l'occurrence, des lycéens devaient se comparer à une source de moindre compétence sur des traits renvoyant à la compétence, selon une modalité soit négativement interdépendante (100 « points de compétence » à diviser entre soi et autrui ; cf. *supra*), soit indépendante. Dans la comparaison indépendante, les sujets attribuent une quantité de points nettement plus équitable, soi et la source recevant environ 50 points (cf. tableau III). C'est là une caractéristique du conflit d'incompétences, qui revient justement à ne pas pouvoir trancher entre la faible compétence de soi et d'autrui. Dans la condition d'interdépendance, les sujets opèrent une distribution fortement asymétrique en leur faveur, se gratifiant eux-mêmes de près de deux tiers des points. Pour ce qui est de l'influence indirecte, on constate que les effets constructivistes d'utilisation de l'infir- mation apparaissent dans la condition d'indépendance de la comparaison, où ce sont des soucis épistémiques qui guident la recherche de validité.

TABLEAU III. — *Compétence moyenne attribuée à soi et à la source, et pourcentage d'infir- mation*

Mean competence for self and source, and disconfirmation rate

| <i>Comparaison</i> | <i>Interdépendante</i> | <i>Indépendante</i> |
|--------------------|------------------------|---------------------|
| Points à soi | 71 | 50 |
| Points à la source | 29 | 44 |
| Infir- mation | 17 % | 52 % |

Face à une source de faible compétence peut donc apparaître un conflit d'incompétences, défini par le fait que la faible validité des réponses d'autrui ne préjuge pas de la validité des réponses propres, et ne les rend pas plus valides pour autant. C'est la motivation à résoudre le problème qui engagerait les sujets dans le processus de validation (Moscovici, 1980) et dans une pensée divergente (Nemeth, 1986) que traduit le recours à

l'infirmité de l'hypothèse propre. Ces effets sont annulés dès lors que la nécessité d'une supériorité de soi due à la comparaison interdépendante force le sujet à une confirmation de l'hypothèse propre. Dans ce cas, la menace que la comparaison induit oriente la cible vers une comparaison par le bas (Nosanchuk et Erickson, 1985) ayant pour finalité de rehausser ou restaurer l'estime de soi.

De telles dynamiques constructivistes apparaissent également lorsque la compétence de la cible est manipulée par un faux feed-back indiquant aux sujets que, tout comme la source, ils sont incompetents (Maggi *et al.*, 1996). Ce n'est donc pas en soi l'absence de feed-back qui évite que les sujets ne s'engagent dans une comparaison par le bas leur permettant de rehausser leur estime de soi (Thornton et Arrowood, 1966), mais bien la nature indépendante de la comparaison des compétences, qui permet aux sujets de ne pas craindre une dévalorisation de leur estime de soi (cf. Quiamzade, 2002).

DE LA CONTRAINTE INFORMATIONNELLE À LA DÉPENDANCE INFORMATIONNELLE

Les recherches sur les conditions de « dépendance informationnelle » ont porté sur des sujets que l'on peut définir comme plutôt incompetents, confrontés à une source (experte ou majoritaire) reconnue comme davantage compétente. Les effets généralement observés mettent en évidence un suivisme de la source sans constructivisme, suggérant que les individus s'engagent dans un désinvestissement sociocognitif, c'est-à-dire qu'ils se détournent de la résolution de la tâche et de l'apport informationnel que pourrait représenter la source, au profit d'une gestion du rapport d'influence avec la source au travers d'une simple imitation. Cette gestion repose notamment sur une comparaison sociale contraignante et sans issue, raison pour laquelle nous nous référons plutôt à ce cas de figure comme à une *contrainte informationnelle*. Déclaré incompetente, l'individu admettant son incompetence serait à la rigueur amené à imiter, mais sans réellement apprendre, c'est-à-dire généraliser et transférer l'information, ou alors renoncerait à traiter l'information, ce qui a de toute manière pour effet de confirmer son incompetence.

À quelle condition une situation de ce genre n'aboutira-t-elle pas à cette absence de travail cognitif, mais à un effet de dépendance informationnelle ? L'hypothèse est à nouveau qu'il s'agit d'éradiquer la focalisation sur la comparaison sociale des compétences, en plaçant le sujet dans un contexte qui lui permette de traiter l'information alternative provenant de la source de compétence supérieure. Cette intégration du point de vue d'une source compétente et son élaboration cognitive sont illustrées dans une étude de Quiamzade, Tomei et Butera (2000) utilisant une tâche de résolution d'anagrammes inspirée de l'étude de Nemeth et Kwan (1987). Les sujets devaient fournir les premiers mots de trois lettres qu'ils trouvaient à partir de séries de cinq lettres. Ces séries sont arrangées de telle façon qu'elles permettent de former un mot dans le sens de la lecture ainsi qu'un mot dans le sens inverse de la lecture (par exemple *fcasi*, qui permet les mots *cas* et *sac*), et que les sujets voient immédiatement le mot correspondant au sens de la lecture (en l'occurrence, *cas*). Après avoir fourni leurs réponses (pour la plupart des mots composés dans le sens de la lecture), ils étaient confrontés aux réponses divergentes (mots composés de manière consistante dans le sens inverse de la lecture ; en l'occurrence, *sac*) d'une prétendue source présentée soit comme « un expert en scrabble qui participe à des tournois », soit comme un « novice qui commence à jouer ». Les sujets comparaient ensuite leur compétence et celle de la source, selon une modalité négativement interdépendante ou indépendante (cf. *supra*). Enfin, ils réalisaient une tâche ultérieure d'anagrammes, en fournissant dans un temps imparti le plus de mots possibles (de quelque longueur que ce soit) à partir d'une série de dix lettres. L'influence était mesurée par les stratégies utilisées dans cette dernière tâche. L'utilisation des lettres dans le sens inverse de la lecture dénote une simple imitation de la source, alors qu'une combinaison des lettres selon une stratégie mixte correspondrait davantage à une articulation entre la stratégie propre et celle de la source, c'est-à-dire à une coordination des points de vue (cf. Doise et Mugny, 1997). Le tableau IV illustre les dynamiques de contrainte et de dépendance informationnelle prédites pour la source de haute compétence.

TABLEAU IV. — *Compétence attribuée à soi et à la source, et pourcentage de mots correspondant au sens inverse de la lecture et à une stratégie mixte*

Mean competence for self and source, and percentage of words composed through backwards reading and through a mixed strategy

| <i>Comparaison</i> | <i>Interdépendante</i> | <i>Indépendante</i> |
|--------------------|------------------------|---------------------|
| Points à soi | 36 | 55 |
| Points à la source | 64 | 81 |
| Sens inverse | 26 | 19 |
| Stratégie mixte | 60 | 68 |

Notons d'abord que si le rapport des points de compétence distribués apparaît comparable sous les deux modalités de comparaison, la signification psychologique de celles-ci n'est pas la même. Sous interdépendance, où la corrélation est de -1 , plus la cible reconnaît la compétence de la source, et plus elle est contrainte de se déclarer elle-même incompétente. Sous indépendance des jugements, la corrélation non significative ($r = -.14$) implique que cette menace de l'estime de soi s'estompe. Dans la situation de comparaison interdépendante, les sujets font alors comme prévu preuve de désinvestissement sociocognitif en se bornant à reprendre la stratégie de la source. On observe au contraire une élaboration plus poussée de la tâche lorsque la comparaison est indépendante, les sujets faisant davantage preuve de constructivisme, sous la forme d'une coordination des points de vue.

Un autre étayage des différences de fonctionnement de la contrainte informationnelle et de la dépendance informationnelle est issu d'un paradigme sur la transformation d'une représentation sociale chez des étudiants en psychologie (cf. Mugny *et al.*, 2001), qui insère l'étude de l'influence sociale dans des contextes de formation où l'influence sociale est inhérente à la communication, leur fonction étant de transmettre des informations et d'induire des changements. En l'occurrence, ce paradigme est inspiré des études aixoises sur le noyau central (cf. Abrieu, 1994) dans la représentation sociale du groupe d'amis idéal (cf. Moliner, 1988), qui se fait en termes de l'absence de

hiérarchie (noyau central). Les sujets d'une première étude (Mugny, Moliner et Flament, 1997) recevaient une prétendue information scientifique (une étude en réalité fictive) selon laquelle la satisfaction dans les groupes serait fonction du *leadership*. Dans la moitié des conditions, la satisfaction apparaissait plus élevée en cas d'absence de *leadership* (confirmation de la croyance) ; dans l'autre moitié, en cas de fort *leadership* (infirmité de la croyance). Les mesures portaient en particulier sur le degré de typicité d'un groupe présentant un fort *leadership*. Les résultats indiquent que dans la condition d'infirmité de la croyance le pourcentage de sujets considérant que ce groupe est tout de même un groupe d'amis idéal typique augmente significativement, ce qui témoigne d'une restructuration de la représentation du groupe d'amis idéal. D'autres résultats de cette étude ont confirmé que les sujets élaborent l'information contradictoire, et la généralisent. On se situe donc dans un type de rapport d'influence où le changement repose sur un travail cognitif d'appropriation de l'information qui ne semble en rien comporter un conflit au niveau de la comparaison sociale. On rapportera de ce point de vue une étude qui illustre comment une menace identitaire peut contre-carrer de tels changements (Mugny, Tafani, Butera et Pigière, 1998).

Les sujets étaient tous confrontés à une information contraire à leurs croyances relatives à l'absence de *leadership* dans le groupe d'amis idéal. Celle-ci provenait d'une source de statut supérieur (son auteur était présenté comme un chercheur dont l'étude avait été publiée dans une revue scientifique comptant parmi les plus renommées de la discipline) ou de « même » statut que les sujets (son auteur était présenté comme un étudiant de première année d'une université où des travaux pratiques sont obligatoires à ce niveau d'étude). Les sujets se comparaient avec la source, sur diverses dimensions de compétence, de manière négativement interdépendante ou indépendante. L'influence sur la représentation était mesurée par le degré auquel un groupe était considéré comme idéal malgré la présence de *leadership* (mesure de prototypicité ; 1 = oui, 4 = non).

TABLEAU V. — *Compétence attribuée à soi et à la source, et prototypicité du groupe d'amis (un score plus élevé correspond à moins d'influence)*

Mean competence for self and source, and prototypicity of the group of friends (a higher scores indicates less influence)

| Source | Haut statut | | Même statut | |
|--------------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|
| | Interdépendante | Indépendante | Interdépendante | Indépendante |
| Points à soi | 32 | 38 | 41 | 44 |
| Points à la source | 68 | 70 | 58 | 57 |
| Prototypicité | 2,92 | 2,69 | 2,60 | 2,75 |

On observe (cf. tableau V) une interaction entre les deux variables manipulées, dont il ressort que l'intégration de l'information contradictoire est plus faible, et donc l'influence moindre, lorsque les sujets devaient se comparer de manière négativement interdépendante avec la source de haut statut. Cet effet n'apparaît pas pour la source de « même » statut, la menace de l'identité ne se posant apparemment pas dès lors que la source occupe la même position institutionnelle que les sujets. Par ailleurs, la source de haut statut est bien perçue plus compétente que celle de même statut, et ce quelle que soit la modalité de comparaison. On peut aussi constater que chez les sujets confrontés à la source de haut statut la compétence attribuée à soi est moindre quand ils ont eu à admettre leur incompétence dans un rapport de contrainte épistémique. Des résultats similaires ont été retrouvés dans une étude manipulant la crédibilité de l'information contredisant la représentation initiale des sujets (Mugny, Tafani, Falomir et Layat, 2000).

CONCLUSIONS

Les études antérieures prenant en compte la compétence de la cible et celle de la source nous avaient amenés à distinguer trois grandes dynamiques, les sujets jugés compétents ne présentant

aucune influence, ni directe ni indirecte, seuls les sujets incompetents témoignant de la prise en compte des réponses d'autrui. Confrontés à une source compétente, ces sujets ne faisaient montre que d'une influence directe, et, face à une source incompetente, d'une influence indirecte de type constructiviste. Au-delà de ces tendances générales, le nouveau modèle proposé permet d'entrevoir les conditions auxquelles ces dynamiques sont modulées.

Ainsi, et en manipulant principalement la modalité de comparaison sociale, il a été montré que le relâchement de celle-ci transforme en *interdépendance informationnelle* ce qui sinon apparaît comme un *conflit de compétences*. Il est aussi apparu que les effets constructivistes du *conflit d'incompétences* peuvent être annulés par une *comparaison par le bas* lors de laquelle l'individu s'engage dans un comportement de valorisation de soi qui présuppose une dévalorisation d'autrui. Finalement, lorsque la menace identitaire implicite à l'asymétrie des compétences est diminuée par l'indépendance des jugements, il appert que la *dépendance informationnelle* face à une source compétente peut amener des individus à réellement intérioriser et élaborer l'information qu'elle dispense, plutôt qu'à se soumettre passivement à ce qui apparaît sinon comme une *contrainte informationnelle* débouchant sur un désinvestissement sociocognitif.

À chaque fois, les dynamiques observées dépendent de la nature de l'élaboration des divergences, qui constituent un élément caractéristique de certaines situations didactiques. Dans le cadre de relations plus symétriques, comme celles impliquant des pairs, on a vu comment la nature de la comparaison sociale peut motiver les individus soit à rehausser leur estime de soi au travers de leur auto-image de compétence en référence à celle d'autrui, soit à développer leurs compétences en référence à l'information alternative que celui-ci procure. Dans le cadre de relations plus asymétriques, qui relèvent des positions distinctes que l'un et l'autre occupent au sein des rapports didactiques, cette élaboration dépend certes du décalage épistémique entre les connaissances de l'enseignant et de l'enseigné, et des opérations cognitives en jeu. On a vu cependant qu'elle dépend aussi de la perception d'autocompétence, et en particulier de sa mise en relation avec la compétence de la source (cf. Buchs, Falomir, Mugny et Quiamzade, 2002 ; Mugny, Quiamzade, Pigière, Dragulescu et Buchs, 2002). L'issue cognitive de telles situations de communication dépendant ainsi de la saillance des enjeux iden-

titaires, leur analyse demande de prêter une attention toute particulière aux contextes (mémoire autobiographique comprise ; cf. Monteil, 1993) pouvant contrecarrer ou favoriser le traitement de l'information et, partant, la résolution même du problème dans un contexte qu'il s'agit résolument d'interpréter comme un contexte d'influence sociale.

Finalement, on notera que la notion de menace identitaire est pertinente dans d'autres domaines également, comme celui qui concerne les tentatives venant de la part d'experts de faire changer le comportement des fumeurs, qui trouvent précisément leurs limites dans la menace qu'elles font porter sur l'identité des fumeurs (cf. Falomir et Invernizzi, 1999 ; Falomir et Mugny, 1999). Dans tous ces cas de figure, les dynamiques observées dépendent de ce que les individus confrontés à une source d'influence ne font pas que traiter l'information délivrée par la source, mais traitent aussi les implications identitaires du rapport social qui préside à la relation d'influence, qui peuvent être plus « personnelles », comme dans le cas des tâches d'aptitudes, ou plus « collectives », comme dans les tâches d'opinion.

RÉSUMÉ

On propose un modèle visant à rendre compte des dynamiques d'influence dans les tâches d'aptitudes. Ce modèle est une extension de celui déjà proposé par Butera, Gardair, Maggi et Mugny (1998). Ce dernier avançait quatre dynamiques d'influences selon le haut ou bas degré de compétence de la cible d'influence d'une part et de la source de l'autre. Il était proposé qu'une source compétente n'obtenait le plus souvent aucune influence sur des cibles d'égale compétence et seulement de l'influence manifeste sur des cibles incompetentes. Une source incompetente quant à elle n'était censée obtenir de l'influence qu'à un niveau profond face à des cibles d'égale incompetente, et aucune sur des cibles de compétence supérieure. La présente extension tient compte d'un paramètre supplémentaire, la présence ou l'absence de menace pour l'identité de la cible introduite par le contexte de comparaison sociale. Il est argué que les sources compétentes introduisent le plus souvent une menace, tandis que ce n'est pas le cas des sources incompetentes. Le modèle considère les modifications des dynamiques du modèle précédent qu'on peut attendre lorsque le contexte d'influence évacue cette menace lors de confrontations avec une source compétente et l'introduit lors de confrontations avec une source incompetente. Un premier étayage expérimental de ces dynamiques est proposé.

Mots clés : influence sociale, comparaison sociale, compétence, menace de l'identité.

BIBLIOGRAPHIE

- Abrie J.-C. (Edit.) — (1994) *Pratiques sociales et représentations*, Paris, PUF.
- Annis L. — (1979) The processes and effects of peer tutoring, *Human Learning*, 2, 39-47.
- Asch S. E. — (1956) Studies on independence and conformity : A minority of one against an unanimous majority, *Psychological Monographs*, 416.
- Bandura A. — (1986) *Social Foundations of Thought and Action : A Social Cognitive Theory*, Englewood Cliffs (NJ), Prentice-Hall.
- Berger S. M. — (1977) Social comparison, modeling, and perseverance, in J. M. Suls et R. L. Miller (Edit.), *Social Comparison Processes : Theoretical and Empirical Perspectives*, New York, Hemisphere Publishing Corporation, 209-234.
- Brickman P., Bulman R. J. — (1977) Pleasure and pain in social comparison, in J. M. Suls et R. L. Miller (Edit.), *Social Comparison Processes : Theoretical and Empirical Perspectives*, New York, Hemisphere Publishing Corporation, 149-186.
- Brown J. D. — (1986) Evaluations of self and others : Self-enhancement biases in social judgment, *Social Cognition*, 4, 353-376.
- Brown J. D., Novick N. J., Lord K. A., Richards J. M. — (1992) When Gulliver travels : Social context, psychological closeness, and self-appraisals, *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 717-727.
- Buchs C., Falomir J. M., Mugny G., Quiamzade A. — (2002) Significations des positions initiales des cibles et dynamiques d'influence sociale dans une tâche d'aptitudes : l'hypothèse de correspondance, *Nouvelle Revue de Psychologie Sociale*, 1, 134-145.
- Butera F., Mugny G. — (1995) Conflict between incompetences and influence of a low-expertise source in hypothesis testing, *European Journal of Social Psychology*, 25, 457-462.
- Butera F., Mugny G. — (2001) Conflicts and social influences in hypothesis testing, in C. K. W. de Dreu et N. K. de Vries (Edit.), *Group Consensus and Minority Influence : Implications for Innovation*, Oxford, Blackwell, 160-182.
- Butera F., Mugny G., Tomei A. — (2000) Incertitude et enjeux identitaires dans l'influence sociale, in J.-L. Beauvois, R. V. Joule, J.-M. Monteil (Edit.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, vol. 7, Neuchâtel, Paris, Delachaux & Niestlé, 205-229.
- Butera F., Gardair E., Maggi J., Mugny G. — (1998) Les paradoxes de l'expertise : influence sociale et (in)compétence de soi et d'autrui, in J. Py, A. Somat et J. Baillé (Edit.), *Psychologie sociale et formation professionnelle : propositions et regards critiques*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 111-123.
- Butera F., Mugny G., Legrenzi P., Pérez J. A. — (1996) Majority and minority influence, task representation, and inductive reasoning, *British Journal of Social Psychology*, 35, 123-136.
- Butera F., Maggi J., Mugny G., Pérez J.-A., Roux P. — (1996) Incertitude et conflit d'incompétences, in J.-L. Beauvois, R. V. Joule et J.-M. Monteil (Edit.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, 5, Neuchâtel, Delachaux & Niestlé, 89-106.
- Buunk B. P., Collins R. L., Taylor S. E., Van Yperen N. W., Dakof G. A. — (1990) The affective consequences of social comparison : Either direction

- has its ups and downs, *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1238-1249.
- Cantor N. — (1994) Life task problem solving : Situational affordances and personal needs, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 119, 51-69.
- Chambres P. — (1995) Influence of an expert social position on incidental learning : The role of metacognitive activity, *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 8, 79-99.
- Collins R. L. — (1996) For better or worse : The impact of upward social comparison on self-evaluations, *Psychological Bulletin*, 1, 51-69.
- Crocker J., Schwartz I. — (1985) Prejudice and ingroup favoritism in a minimal intergroup situation : Effects of self-esteem, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11, 379-386.
- Crocker J., Thompson L. L., McGraw K. M., Ingerman C. — (1987) Downward comparison prejudice and evaluations of others : Effects of self-esteem and threat, *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 907-916.
- Doise W., Mugny G. — (1997) *Psychologie sociale et développement cognitif*, Paris, Armand Colin.
- Falomir J. M., Invernizzi F. — (1999) The role of social influence and smoker identity in resistance to smoking cessation, *Swiss Journal of Psychology*, 50 (2), 73-84.
- Falomir J.-M., Mugny G. — (1999) Influence sociale et résistance au changement chez les fumeurs, *Alcoologie*, 21, 25-29.
- Festinger L. — (1954) A theory of social comparison processes, *Human Relations*, 7, 117-140.
- Friend R. M., Gilbert J. — (1973) Threat and fear of negative evaluation as determinants of locus of social comparison, *Journal of Personality*, 41, 328-340.
- Goethals G., Darley J. — (1977) Social comparison theory : An attributional approach, in J. Suls et R. Miller (Edit.), *Social Comparison Processes : Theoretical and Empirical Perspectives*, Washington (DC), Hemisphere, 259-278.
- Greenwald A. G. — (1980) Fabrication and revision of personal history, *American Psychologist*, 35, 603-618.
- Grunder C. L. — (1977) Choice of comparison persons in evaluating oneself, in J. M. Suls et R. L. Miller (Edit.), *Social Comparison Processes : Theoretical and Empirical Perspectives*, New York, Hemisphere Publishing Corporation, 21-41.
- Hakmiller K. L. — (1966) Threat as a determinant of downward comparison, *Journal of Experimental Social Psychology*, Supplement 1, 32-39.
- Hegelson V. S., Mickelson K. D. — (1995) Motives for social comparison, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1200-1209.
- Huguet P., Mugny G., Pérez J. A. — (1991-1992) Influence sociale et processus de décentration, *Bulletin de Psychologie*, 45, 155-163.
- Huguet P., Dumas F., Monteil J.-M., Genestoux N. — (2001) Social comparison choices in the classroom : Further evidence for students' upward comparison tendency and its beneficial impact on performance, *European Journal of Social Psychology*, 31, 557-578.
- Huguet P., Galvaing M. P., Monteil J.-M., Dumas F. — (1999) Social presence effects in the Stroop task : Further evidence for an attentional view of social facilitation, *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1011-1025.
- Jones E. E., Gerard H. B. — (1967) *Foundations of Social Psychology*, New York, Wiley.
- Kruglanski A. W., Mayselless O. — (1987) Motivational effects in the social comparison of opinions, *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 834-842.

- Maggi J., Butera F., Mugny G. — (1996) The conflict of incompetences : Direct and indirect influences on representation of the centimetre, *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 9, 91-105.
- Moliner P. — (1988) Validation expérimentale de l'hypothèse du noyau central des représentations sociales, *Bulletin de Psychologie*, XLV (405), 325-329.
- Monteil J.-M. — (1988) Comparaison sociale, stratégies individuelles et médiations sociocognitives : un effet de différenciation comportementale dans le champ scolaire, *European Journal of Psychology of Education*, 3, 3-19.
- Monteil J.-M. — (1991) Social regulation and individual cognitive function : Effects of individuation on cognitive performance, *European Journal of Social Psychology*, 21, 225-237.
- Monteil J.-M. — (1993) *Soi et le contexte*, Paris, Armand Colin.
- Monteil J.-M., Huguet P. — (1999) *Social Context and Cognitive Performance : Towards a Social Psychology of Cognition*, Londres, Psychology Press.
- Morse S., Gergen K. J. — (1970) Social comparison, self-consistency, and the concept of self, *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 148-156.
- Moscovici S. — (1979) *Psychologie des minorités actives*, Paris, PUF.
- Moscovici S. — (1980) Toward a theory of conversion behaviour, in L. Berkowitz (Edit.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 13, New York, Academic Press, 209-239.
- Moscovici S. — (1993) Towards a social psychology of science, *Journal for Theory of Social Behaviour*, 23, 343-374.
- Mugny G., Butera F. — (1995) Influences majoritaire et minoritaire : vers une intégration, *Psychologie Française*, 40 (4), 339-346.
- Mugny G., Pérez J. A. — (1994) Stratégies d'influence sociale et de persuasion : la théorie de l'élaboration du conflit, in G. Guingouin et F. Le Pontier (Edit.), *Les applications de la psychologie sociale aujourd'hui*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 23-39.
- Mugny G., Pérez J. A. — (1998) Recherches sur l'influence sociale. in J. L. Beauvois, R. V. Joule et J.-M. Monteil (Edit.), *20 ans de psychologie sociale expérimentale francophone*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 13-66.
- Mugny G., Butera F., Falomir J. M. — (2001) Social influence and threat in social comparison between self and source's competence : Relational factors affecting the transmission of knowledge, in F. Butera et G. Mugny (Edit.), *Social Influence in Social Reality*, Seattle, Bern, Hogrefe & Huber, 225-247.
- Mugny G., Moliner P., Flament C. — (1997) De la pertinence des processus d'influence sociale dans la dynamique des représentations sociales : une étude exploratoire, *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 10, 31-49.
- Mugny G., Quiamzade A., Tafani E. — (2001) Dynamique représentationnelle et influence sociale, in P. Moliner (Edit.), *La dynamique des représentations sociales*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 123-161.
- Mugny G., Tafani E., Butera F., Pigière D. — (1998) Contrainte et dépendance informationnelles : influence sociale sur la représentation du groupe d'amis idéal, *Connexions*, 72, 55-72.
- Mugny G., Tafani E., Falomir J. M., Layat C. — (2000) Source credibility, social comparison and social influence, *International Review of Social Psychology*, 13, 151-175.
- Mugny G., Quiamzade A., Pigière D., Dragulescu A., Buchs C. — (2002) Self-competence, interaction style and expert social influence : Toward a correspondence hypothesis, *Swiss Journal of Psychology*, 61 (3), 153-166.

- Nemeth C. — (1986) Differential contributions of majority and minority influence, *Psychological Review*, 93, 23-32.
- Nemeth C. J., Kwan J. — (1987) Minority influence, divergent thinking, and detection of correct solutions, *Journal of Applied Social Psychology*, 17, 788-799.
- Nosanchuk T. A., Erickson B. H. — (1985) How high is up ? Calibrating social comparison in the real world, *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 624-634.
- Pérez J. A., Mugny G. — (1993) *Influences sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*, Neuchâtel, Paris, Delachaux & Niestlé.
- Popper K. R. — (1955) *The Logic of Scientific Discovery*, New York, Harper & Row.
- Quiamzade A. — (2002) Influence sociale et élaboration du conflit dans les tâches d'aptitudes : le conflit d'incompétences, Thèse de Doctorat, Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation, Université de Genève.
- Quiamzade A., Mugny G. — (2001) Social influence dynamics in aptitude tasks, *Social Psychology of Education*, 4, 311-334.
- Quiamzade A., Tomei A., Butera F. — (2000) Informational dependence and informational constraint : Social comparison and social influences in anagram resolution task, *International Review of Social Psychology*, 13, 123-150.
- Quiamzade A., Falomir J. M., Mugny G., Butera F. — (1999) Gestion identitaire vs épistémique des compétences, in H. Hansen, B. Sigrist, H. Goorhuis et H. Landolt (Edit.), *Bildung und Arbeit : Das Ende einer Differenz ?* Aarau, Sauerländer, 267-276.
- Quiamzade A., Mugny G., Falomir J.-M., Invernizzi F., Buchs C., Dragulescu A. — (sous presse) Correspondance entre style d'influence et significations des positions initiales de la cible : le cas des sources expertes, in J.-L. Beauvois, R. V. Joule et J.-M. Monteil (Edit.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, vol. 9.
- Sanchez-Mazas M., Mugny G., Jovanovic J. — (1996) Conflit normatif et changement des attitudes intergroupes, *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 8, 25-43.
- Schachter S. — (1951) Deviation, rejection and communication, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190-207.
- Seta J. — (1982) The impact of comparison processes on co-actor's task performance, *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 281-291.
- Taylor S. E., Lobel M. — (1989) Social comparison activity under threat : Downward evaluation and upward contacts, *Psychological Review*, 96, 569-575.
- Taylor S. E., Neter E., Wayment H. A. — (1995) Self-evaluation processes, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1278-1287.
- Tesser A. — (1988) Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior, in L. Berkowitz (Edit.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 21, New York, Academic Press, 181-227.
- Thornton D., Arrowood A. J. — (1966) Self-evaluation, self-enhancement, and the locus of social comparison, *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 40-48.
- Trope Y. — (1979) Uncertainty-reducing properties of achievement tasks, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1505-1518.
- Trope Y. — (1980) Self-assessment, self-enhancement and task preference, *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 116-129.
- Wason P. C. — (1960) On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task, *The Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 12, 255-274.

- Wheeler L. — (1966) Motivation as a determinant of upward comparison, *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 27-31.
- Wheeler L., Martin R., Suls J. — (1997) The proxy model of social comparison for self-assessment of ability, *Personality and Social Psychology Review*, 1, 54-61.
- Wicklund R. A., Brehm J. W. — (1968) Attitude change as a function of felt competence and threat to attitudinal freedom, *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 62-75.
- Wills T. A. — (1981) Downward comparison principles in social psychology, *Psychological Bulletin*, 90, 245-271.
- Wills T. A. — (1991) Similarity and self-esteem in downward comparison, in J. Suls, et T. A. Wills (Edit.), *Social Comparison : Contemporary Theory and Research*, Hillsdale (NJ), Erlbaum, 51-78.
- Wilson S. R. — (1973) Ability evaluation and self-evaluation as types of social comparison, *Sociometry*, 36, 600-607.
- Winnykamen F. — (1990) *Apprendre en imitant ?*, Paris, PUF.
- Wood J. V. — (1989) Theory and research concerning social comparison of personal attributes, *Psychological Bulletin*, 106, 231-248.
- Wood J. V. — (1996) What is social comparison and how should we study it ? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 520-537.
- Wood J. V., Taylor K. L. — (1991) Serving self-relevant goals through social comparison, in J. Suls et T. A. Wills (Edit.) *Social Comparison : Contemporary Theory and Research*, Hillsdale (NJ), Erlbaum, 23-49.
- Wood J. V., Taylor S. E., Lichtman R. R. — (1985) Social comparison in adjustment to breast cancer, *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1169-1183.

(Accepté le 7 novembre 2002.)