



**UNIVERSITÉ  
DE GENÈVE**

**Archive ouverte UNIGE**

<https://archive-ouverte.unige.ch>

Livre

1993

Extract

Open Access

This file is a(n) Extract of:

---

Influences sociales: la théorie de l'élaboration du conflit

---

Pérez, Juan Antonio; Mugny, Gabriel

This publication URL:

<https://archive-ouverte.unige.ch/unige:4022>

© This document is protected by copyright. Please refer to copyright holders for terms of use.

Pérez, J. A., & Mugny, G. (1993).

*Influences sociales: la théorie de l'élaboration du conflit.*

Neuchâtel, Paris: Delachaux et Niestlé.

Bien des conceptualisations partent du préjugé que le conflit est néfaste pour la société, les groupes ou les individus. La théorie développée dans cet ouvrage prend le contrepied de cette idée, et soutient que le conflit est aussi le principal moteur du changement et de l'innovation. Du conformisme à la conversion, les influences sociales relèvent toutes d'une divergence d'opinion, de jugement ou de comportement, introduite par quelque individu ou par quelque groupe. Qui introduit la divergence, et à propos de quoi, sont les deux facteurs qui orientent les significations de ce conflit sur le plan relationnel et sur le plan cognitif. Les effets d'influence, manifestes ou latents, sont la conséquence de l'élaboration du conflit par ceux qui y sont confrontés. De nombreuses études expérimentales illustrent cette théorie. Les unes, menées en laboratoire, abordent les influences sociales sur des jugements perceptifs, et sur des fonctionnements cognitifs tels que le raisonnement. D'autres, plus proches du terrain, s'interrogent sur les conflits qui mènent au changement d'attitude, à propos de thèmes de grande pertinence sociale comme l'avortement, la contraception, le tabagisme, le racisme ou la xénophobie.

## **PREFACE**

**Serge Moscovici**

Dans la série des livres et des articles que nous avons écrits les uns et les autres, celui-ci est le premier qui essaye de donner aux recherches sur l'innovation suscitée par des minorités une expression classique. Donc non seulement à les situer parmi les diverses théories existantes en psychologie sociale, mais aussi à les mettre en oeuvre à partir de la perspective qui lui est propre. D'où son caractère à la fois englobant et synthétique. Ainsi Pérez et Mugny proposent une théorie du conflit, et c'est là une nouveauté, qui tient compte aussi bien de la nature des relations entre acteurs sociaux que des tâches auxquelles ils sont confrontés. En partant de l'opposition entre les aspects normatifs ou instrumentaux de ces relations et les aspects objectifs ou "d'opinion" de la tâche, ils nous proposent une taxinomie à la fois riche et pertinente. On voit ainsi apparaître une famille de conflits bien distincts qui, du conflit normatif au conflit intergroupe, en passant par le conflit d'identification et le conflit épistémique, produisent chacun des effets qui lui sont propres. Et l'idée de "paralysie sociocognitive" qu'ils introduisent au cours de leur analyse apparaît comme des plus suggestives. Ceci permet d'aborder sous un angle original les diverses interprétations qu'on a tenté de donner de l'influence des minorités et de l'influence sociale en général, lesquelles ont toutes essayé de contourner la notion de conflit. De toute évidence, la psychologie sociale reste allergique à cette notion dont Lewin et Simmel ont permis de comprendre la fécondité. Pour dire les choses brièvement, entre une psychologie sociale de l'équilibre et une psychologie sociale du conflit, il reste encore une divergence sans que l'on voie jusqu'ici s'esquisser un rapprochement.

La découverte essentielle, exposée dans ce livre, est que seule une psychologie sociale du conflit permet de comprendre le changement aussi bien individuel que groupal. Ce pourquoi ce fut toujours une grave erreur et ce continue à en être une que de penser pouvoir comprendre les modifications d'attitude, de préjugés, de raisonnement en termes d'incertitude et d'inconsistance. Comme le disait autrefois Bergson, la tendance courante est de vouloir faire du dynamique avec du statique, du temps avec de l'espace, alors que dynamique et statique sont irréductibles l'une à l'autre. Ceci explique bien pourquoi la plupart des théories de l'influence, de

l'attitude, des préjugés ou du raisonnement se sont engagées dans une impasse. Mais, disent les Anglais, "the proof of the pudding is in the eating". Ce sont ici les huit chapitres qui nous livrent une nourriture extrêmement riche, certains diront trop riche même, d'expériences qui auraient mérité chacune plus d'espace et d'analyse pour être comprises à leur juste valeur. Elles donneront au lecteur l'envie d'en savoir plus et de lire les articles originaux pour celles, peu nombreuses hélas, qui ont déjà été publiées sous forme d'articles. Je ne sais pas si c'est un éloge ou une critique, mais ce livre en contient plusieurs. Du moins, en tant que lecteur, j'aurais aimé qu'il fût plus long, afin que les auteurs y formulent plus librement leurs idées et leurs découvertes. Je profite du privilège que me donne le fait d'en écrire la préface pour exprimer trois réflexions qu'il m'inspire.

Sans doute, appartenant à une ancienne génération qui a connu d'autres débats scientifiques et extra-scientifiques, je pense que la divergence en tant que telle est un facteur nécessaire mais non pas suffisant des conflits sociaux. Willem Doise et moi (cf Moscovici et Doise, 1992) avons parlé à ce propos de dissensions, en indiquant un aspect de la divergence susceptible de susciter débats et controverses. Car nous savons depuis Aristote que seules les divergences perçues et recherchées sont à même de déclencher une crise au sein de la cité. Ensuite les majorités et les minorités n'adoptent pas la même attitude ou ne perçoivent pas de la même manière une situation incertaine ou difficile. Tout récemment je lisais le livre de Martin Luther King sur la révolution non violente. Il fait observer que les divergences entre les autorités ou ceux qui en étaient proches et la minorité noire ne portaient pas sur la nécessité de mettre un terme à la discrimination raciale, mais sur le sens de celle-ci. Les premiers y voyaient un problème à résoudre de manière graduelle -ce qu'il appelle le "tokenism"- et les seconds une opposition ou un conflit entre des représentations alternatives du problème lui-même. Pour sa part Sakharov se réfère à une divergence analogue entre feues les autorités soviétiques et les dissidents en matière d'économie et de libertés politiques.

Il y a là un phénomène psychique et social fondamental que nous ne devons pas perdre de vue, puisque la majorité conçoit en termes de problème ce que la minorité pense en termes de conflit et d'opposition. Le fait que la psychologie sociale adopte le "tokenism" ne doit pas nous empêcher de reconnaître les réalités historiques dans la société comme dans la science. Oui, car même dans la science, la grande innovation de Kuhn a été de reconnaître que l'irruption d'un nouveau paradigme ne résulte pas de la résolution des problèmes de l'ancien, mais d'un renversement qui les rend incommensurables l'un à l'autre. Ce qu'il exprime par la distinction qu'il fait entre la science normale et la science révolutionnaire. Qu'on le veuille ou non, les minorités créent, c'est-à-dire transforment en conflit ce qui, pour les majorités, demeure une incertitude ou une inconsistance, bref un puzzle ou un problème à résoudre. La version théorique de Pérez et Mugny éclaire ce fait qui, certainement, aiguillera ses développements ultérieurs.

Or ce développement, l'un et l'autre en est conscient, entraîne la nécessité de clarifier plusieurs notions, dont celle de groupe. Nous voyons qu'elle n'a pas beaucoup avancé depuis les travaux pionniers de Lewin et on n'en parle pour ainsi dire plus. D'abord en ce qui concerne la définition de ce qu'est un groupe. Lewin a pris soin de préciser que la similitude des individus ne suffit pas à définir un groupe et qu'il convient de prêter attention plutôt à leur interdépendance. En d'autres termes, le groupe se compose d'individus différents, par exemple de majoritaires et de minoritaires. Assurément, et sur ce point Lewin tient compte de la conception de Simmel et Durkheim selon laquelle la ressemblance des croyances et des intérêts ne constitue en aucune manière le social. Bartlett lui-même a remarqué qu'en se tenant à la similitude et à l'uniformité, on efface la différence entre le social et l'individuel. Dans son livre sur la psychologie dite primitive, il écrit "Comme nous devons nous le remémorer souvent, un groupe d'individus peut s'unir dans un comportement commun et harmonieux, bien que les attitudes individuelles puissent varier dans des proportions considérables. Le chercheur qui désire montrer comment la coutume du groupe se dégage des croyances individuelles choisit tout simplement une croyance

remarquable qui lui paraît caractéristique, et fait l'hypothèse que tous les membres du groupe l'éprouvent de la même façon. Son explication est purement fictive. A aucun moment les être humains ne sont aussi unanimes dans leurs idées, croyances et attitudes qu'il le suppose".

Ce qui nous incite à faire montre d'une grande prudence lorsque nous considérons, en particulier à propos de préjugés et d'identité, qu'une minorité est ou non "hors-groupe". Cette prudence devrait nous amener à affiner la théorie elle-même. Et ce d'autant plus qu'il nous faut décider si nous avons en vue un groupe homogène ou un groupe différencié. Dans un article très ancien, Herbert Simon a mis le doigt sur ce point. Cherchant à exprimer en un modèle mathématique la théorie de Festinger sur la pression à l'uniformité dans un groupe restreint, il attire l'attention sur le fait que la déviance n'a pas le même sens, ni les mêmes effets, dans un groupe homogène ou dans un groupe différencié. Or ceci reste valable pour la dynamique des relations entre minorités et majorités. On voit que les temps sont mûrs pour une nouvelle théorie du groupe à partir de ce que nous avons appris de la théorie de l'innovation et de l'influence des minorités. Ce serait là un prolongement naturel des recherches exposées dans le présent livre et une clarification nécessaire des perspectives en psychologie sociale.

Arriverons-nous à une nouvelle lecture des rapports entre individu et groupe? On peut le souhaiter, car l'idée de dépersonnalisation ou déindividuation que j'ai vue mentionnée dans deux ou trois chapitres me semble insuffisante. On ne passe pas de manière continue de l'individuel au collectif, comme certains paraissent le supposer. Nous le savons depuis longtemps, plus exactement depuis la psychologie des masses. A vrai dire nous ne voyons pas s'y produire une régression ou une dissolution des individus dans la masse, mais plutôt un dédoublement. C'est le dédoublement qui s'opère entre la personnalité consciente et la personnalité inconsciente selon Le Bon, entre le "I" et le "me" selon William James, dans lequel une partie de l'individu devient le spectateur de l'autre qui est l'acteur. Sinon le chemin inverse, du collectif à l'individuel, deviendrait un insondable mystère. Sans m'attarder longuement pour invoquer Mead ou Freud à ce propos, le passage de l'individuel au collectif serait plutôt un passage de l'homo simplex à l'homo duplex au cours duquel se distinguent et parfois s'opposent la conscience individuelle et la conscience collective, et non pas l'évanouissement de celle-là en celle-ci.

On pourrait comprendre de cette façon, par exemple, les observations contenues dans les chapitres relatifs aux préjugés ethniques. Supprimés au niveau collectif, ils subsistent au niveau individuel, provoquant une tension entre les deux consciences, entre la représentation qui tend à devenir individuelle et la représentation qui tend à devenir sociale. Tout comme chacun de nous se métamorphose en homo duplex lorsque, tout en restant fidèle aux croyances de la majorité, il commence à pencher vers la croyance proposée par une minorité. Mais ces diverses réflexions ne sont que des manières d'alerter les psychologues sociaux sur la question de l'autre aussi bien en nous qu'en dehors de nous. Et ce livre offre de nombreuses occasions de le faire, car, à bien des égards, c'est son thème sous-jacent.

J'aurais pu écrire cette préface différemment, en partant des phénomènes découverts et des expériences qui les valident. Alors un des thèmes aurait été celui de l'expérimentation en général et de sa portée qui n'est pas tant de vérifier des hypothèses que de mettre en évidence des effets insolites et originaux. Oui, car ce livre fourmille de résultats contre-intuitifs, de résultats qui surprennent en nous faisant voir la réalité autrement. Avec le temps, ils sont devenus pour leurs auteurs familiers, attendus même. Mais le lecteur les considère, doit les considérer par rapport à ce qui se passe aujourd'hui pour aller de soi, pour vérité reçue. Ainsi pourra-t-il jouir pleinement du contraste et faire son profit de la nouveauté. Je l'encourage à le faire entièrement et patiemment, car cela en vaut la peine.

## Chapitre 1

### LES ENJEUX D'UN MODELE INTEGRATIF DE L'INFLUENCE SOCIALE <sup>1)</sup>

L'influence sociale a conquis de plein droit une place fondamentale en psychologie sociale, et ce depuis des décennies (cf Paicheler, 1985). Dans presque tous les champs de la psychologie (perception, mémoire, apprentissage, psychopathologie, personnalité, etc.), on s'est efforcé de découvrir comment la faire opérer. Par ailleurs, de son usage, de son abus et de son mésusage (Papastamou, 1989) semble dépendre dans une large mesure le fonctionnement quotidien et l'évolution générale de la société (Boudon, 1990). Cette infiltration tentaculaire de l'influence sociale a été l'occasion d'une diversité d'études expérimentales (cf Allen, 1965, 1975; Asch, 1956; Jones et Gerard, 1967; pour une traduction française de plusieurs articles fondamentaux, cf Faucheux et Moscovici, 1971) ou appliquées (cf Cialdini, 1987), et de ruptures théoriques (Moscovici, 1979), telle qu'il est devenu impératif d'élaborer un modèle psychosocial qui puisse les intégrer dans la plus large des mesures, que cet ouvrage se propose d'esquisser.

#### 1.1. La diversité des situations d'influence

Cette multitude de recherches porte, et ce sera le point de départ de notre réflexion théorique, sur une palette impressionnante de tâches, de sources et de formes d'influence. D'abord, les tâches à propos desquelles on a étudié l'influence sociale sont des plus diverses: opinions, attitudes, stéréotypes, truismes, formation d'impressions, perception (de longueurs, de couleurs, d'angles, etc.), illusions perceptives, activités mnémoriques ou intellectuelles, résolution de problèmes, préférences esthétiques, émotions et comportements divers, et l'on en passe (cf Allen, 1965, 1975; Maass et Clark, 1984; De Montmollin, 1977; Pérez, Papastamou et Mugny, sous presse). Il ressort de la littérature que si les chercheurs ont depuis longtemps été préoccupés par les différences entre tâches (McGrath, 1984), particulièrement pour distinguer les plus "subjectives" des plus "objectives" (cf Allen, 1975; Festinger, 1950; Goethals, 1972), on n'a pas assisté en psychologie de l'influence à une élaboration théorique traitant cette question de manière suffisamment systématique et intégrative.

Les dimensions sur lesquelles on a examiné les effets des sources d'influence sont tout aussi variées: son pouvoir ou sa carence d'autorité (Milgram, 1974), son expertise ou son manque de crédibilité (Hass, 1981), sa force ou sa faiblesse numériques (Asch, 1956), son enracinement (background) social, en particulier son origine intra- ou hors-groupe (Turner, 1987), son charisme ou sa faible attraction (Kelman, 1958), son statut idéologique proche ou éloigné (Lemaine, Lasch et Ricateau, 1971-72), l'amplitude plus ou moins grande de sa divergence de jugement (Bergin, 1962), la nouveauté de ses points de vue ou son insertion dans l'esprit du temps (ou *Zeitgeist*; cf Maass et Clark, 1984), ou son style de comportement plus consistant ou rigide (Mugny, 1982). On peut de ce point de vue reprendre l'analyse de Moscovici (1979) pour signaler que le plus souvent la différence entre les sources soumises à comparaison semble se résumer à leur seule capacité d'induire plus ou moins de dépendance de la cible à la source. Les dimensions sur lesquelles les sources sont comparées apparaissent le plus souvent secondaires, amenant notamment à une large confusion des sources de statut supérieur (cf Maass et Clark, 1984): sources majoritaires, intragroupes ou crédibles. Il n'en va pas autrement pour celles de statut inférieur: minorités, hors-groupes, sources non crédibles. Et il n'est pas rare que ces différents critères se cumulent (cf chapitre 3). Le modèle proposé (cf chapitre 2) considérera systématiquement le rapport de pertinence de l'une

ou l'autre de ces dimensions caractéristiques de la source avec la nature spécifique des tâches objets de l'influence sociale.

Non moins variés sont les niveaux et les situations où l'on s'est ingénié à mesurer l'influence (cf Mugny et Doise, 1979). Traditionnellement, on a comparé les mesures prises en public ou en privé (Deutsch et Gerard, 1955; Martin, 1987), la plupart du temps pendant ou immédiatement après que les cibles sont exposées à l'influence d'autrui, mais aussi parfois en différé de quelques jours ou semaines (Kelman et Hovland, 1953; Moscovici, Mugny et Pérez, 1984-85). Plus récemment, du fait des développements de la théorie de la conversion (Moscovici, 1980), on a distingué les influences conscientes ou inconscientes (Moscovici et Personnaz, 1980), et le changement de la réponse soumise à l'influence en tant que telle (influence directe) et le changement d'autres réponses sous-tendues par un même principe organisateur sous-jacent (influence indirecte; Mugny et Pérez, 1986; Pérez et Mugny, 1986). On distingue encore actuellement l'influence sur le contenu même de la réponse et le processus même de raisonnement (Butera et al., 1991-92), de traitement de l'information (Tesser et al., 1983) ou de mémorisation (Nemeth et al., 1990), et la liste est loin d'être exhaustive.

Une caractéristique de l'état actuel de la recherche (cf Moscovici, Mucchi Faina et Maass, sous presse; Moscovici et Mugny, 1987) est que presque tous les effets d'influence apparaissent possibles, même si c'est dans des probabilités diverses, pour n'importe quelle source à presque tous les niveaux. Apparaissent cependant de grandes tendances, reconnues par la communauté des chercheurs (cf David et Turner, 1992; Levine et Russo, 1987; Wood, 1992), selon lesquelles les sources disposant de davantage de ressources psychosociales induisent plus d'influence manifeste que latente, alors que les sources qui en sont dépourvues (bas statut social) ont un impact davantage latent. Le modèle qui sera proposé dans cet ouvrage tentera d'avancer des prédictions systématiques quant aux niveaux d'influence en fonction de la nature de la tâche et des caractéristiques de la source.

## **1.2. Les enjeux théoriques dans l'étude de l'influence sociale**

La diversification des approches de l'influence sociale suscite dans ce champ un triple débat quant aux effets attendus des sources, et au niveau de leur influence. Il ressort en effet que les explications -"modèles" ou théories- classiques sont sujettes à trois types de biais complémentaires: le biais de conformité, le biais de l'expertise, et le biais intragroupe. Les remet en question la rupture théorique introduite par le modèle interactionniste de l'influence (Moscovici, 1979; Mugny, 1982), au travers d'études, réalisées pour la plupart dans les années '80, qui démontrent les potentialités d'influence des minorités, des sources discréditées et des hors-groupes. Voyons en quoi consistent ces biais, les phénomènes qui échappent à leur analyse, et la nécessité, qui se dégage de ce débat, d'envisager une théorie qui soit capable à la fois de prédire les effets apparemment les plus habituels, mais aussi ces "anomalies" qui bouleversent les paradigmes dominants.

### **1.2.1. Du biais de conformité à l'influence minoritaire**

Les premières réelles divergences théoriques à propos de l'influence sociale apparaissent quand Moscovici (1979) avance l'idée que dans ce domaine on doit aborder d'autres phénomènes que ceux couramment étudiés, et que les processus d'influence peuvent donc être plus variés que ceux que l'on avait jusqu'alors envisagés. Il avance qu'il ne suffit pas d'étudier, comme on le faisait jusqu'alors dans le cadre du paradigme **fonctionnaliste**, uniquement comment les individus s'adaptent aux normes dominantes du groupe ou de la société, mais aussi comment ils participent à les modifier. Il s'agit donc de ne pas considérer uniquement le **conformisme**, mais aussi d'expliquer l'**innovation**, le changement social. Avec son approche "génétique" ou **interactionniste**, Moscovici attire ainsi l'attention sur le fait que l'influence sociale peut générer et créer de nouvelles normes, de nouveaux jugements et de nouveaux comportements. Toute déviation des normes n'est pas dysfonctionnelle, pas plus que, comme on l'avait entrevu, tout conformisme ne serait fonctionnel pour le groupe (cf Kelley et Shapiro, 1954). Mettant en lumière la nécessité d'étudier autant l'influence du groupe sur l'individu que l'influence de l'individu sur le groupe, cette rupture théorique a produit une ouverture essentielle pour le développement de nouvelles recherches et de nouveaux paradigmes pour l'étude de l'influence sociale (cf Moscovici et Mugny, 1987; Moscovici, Mugny et Van Avermaet, 1985).

Sans aucun doute cependant, la partie la plus originale de la théorisation de Moscovici a été de proposer de nouveaux processus par lesquels peut s'obtenir une influence sociale. Outre la remise en question de l'idée que toute influence s'expliquerait par une **dépendance** normative ou informationnelle (Deutsch et Gerard, 1955), on découvre que si la divergence des points de vue exprimée lors d'une interaction crée une incertitude des jugements, elle crée aussi un conflit social. Il s'agit alors d'envisager l'influence comme un processus de négociation collective, essentiellement fondé sur les styles de création et de négociation du conflit adoptés par la source (Kaiser, 1989; Mugny, 1982). Au vu de l'observation que l'on peut obtenir de l'influence sans disposer d'un pouvoir reconnu particulier, et que l'on peut influencer des individus parfaitement certains de leurs jugements (Asch, 1956), il reste à Moscovici (1980) de conclure que le **conflit** constitue un mécanisme de l'influence sociale plus général que celui de la dépendance informationnelle ou normative.

On notera que l'approche du modèle génétique de l'influence a été dans un premier temps peu remise en question et peu critiquée, même s'il lui a fallu quelques années pour être admise dans les bastions classiques de l'influence. La raison en est probablement que le modèle fonctionnaliste connaît objectivement quelques difficultés à rendre compte du changement, malgré certains ajustements théoriques, aussi subtils soient-ils (cf Hollander, 1960, qui résout la question de l'innovation par un double processus de conformisme: celui du futur leader à son groupe, puis celui des membres du groupe au nouveau leader). On a bien essayé à l'occasion d'évaluer l'appui empirique dont jouissent certaines prédictions du modèle (Chaiken et Stangor, 1987; Levine et Russo, 1987; Wood, 1992). De manière générale, la conclusion est que le modèle génétique n'est pas confirmé en tout point, ni exempt de problèmes méthodologiques, du fait par exemple que l'effet de consistance n'est pas spécifique aux sources minoritaires, ou que, le cumul des multiples recherches aidant, toutes les sources peuvent selon les conditions obtenir, ou ne pas obtenir, une influence à quelque niveau que ce soit. Quoi qu'il en soit, nous ne connaissons quant à nous pas d'étude qui invaliderait radicalement un point central du modèle génétique de l'influence sociale. Cela est dû, de notre point de vue, à ce que les revues ne se sont pas centrées de manière exhaustive sur ce qui y constitue le mécanisme central de l'influence, et partant, le noyau dur de la théorie: le conflit sociocognitif.

Controverse ouverte il y a cependant, mais sur un autre point. Moscovici et Lage (1976) concluent une étude en affirmant que les sources majoritaires et minoritaires produisent des influences différentes. Moscovici (1980) donne un corps théorique à cette idée en soutenant que dans leur ensemble les études suggèrent que les sources majoritaires produisent plus d'influence manifeste que latente (effet de complaisance) et les minorités plus d'influence latente que manifeste (effet qualifié de conversion). Il soutient en outre que les processus d'influence seraient distincts: alors que les majorités obtiendraient leur influence par un processus de comparaison sociale (la

cible centrant toute son attention sur ce que les autres disent pour y adapter ses propres jugements), les minorités l'obtiendraient par un processus de validation (la cible tentant de comprendre la relation entre sa réponse initiale, la réponse de la source et l'objet ou la "réalité"; cf Mugny, Butera et al., à paraître).

La théorie de Moscovici trouve un fort support social anglosaxon dans les travaux de Nemeth et collaborateurs (cf Nemeth, 1987), qui établissent que la différence entre sources majoritaires et minoritaires ne réside pas tant dans le degré d'influence qu'elles exercent que dans sa nature. Face à la majorité on adopte un fonctionnement cognitif convergent qui suppose sinon l'adoption, du moins la centration sur son point de vue, à l'exclusion de tout autre. Au contraire, les sources minoritaires stimulent une pensée divergente et créative aboutissant à ce que les cibles détectent de nouvelles solutions au thème du débat, par la mobilisation de tout un arsenal d'activités cognitives. Des études récentes le confirment à propos de la pensée inductive proche de la pensée scientifique (cf chapitre 5; Butera et al, 1991-92; Legrenzi et al., 1991).

A l'opposé, la théorie de l'impact social (Latané et Wolf, 1981) soutient que majorité et minorité exercent leur influence par un même mécanisme, et qu'elles diffèrent seulement en ce que les premières en obtiennent quantitativement davantage que les secondes. Cette controverse autour de la question d'un processus unique plutôt que dual est alimentée par d'autres théories unicistes, en particulier le Modèle de l'Influence Sociale (Tanford et Penrod, 1984) ou l'analyse auto-attentionnelle (Müllen, 1983). Cependant ces approches (voir aussi Doms, 1987) n'expliquent pas l'existence d'influences différenciées à différents niveaux.

### **1.2.2. Le biais de l'expertise et les influences cachées**

Cette autre controverse porte sur les études ayant recours à des paradigmes perceptifs similaires au paradigme bleu/vert de Moscovici et Personnaz (cf Personnaz et Personnaz, 1987), qui ont pour particularité d'introduire une mesure de l'influence manifeste et une mesure supplémentaire jusque là ignorée, celle de l'influence latente. Un résumé de l'état de la question pourrait être le suivant. Moscovici et Lage (1976) trouvent que la majorité produit plus d'influence manifeste que latente (effet de complaisance), et la minorité plus d'influence latente que manifeste (effet de conversion). L'effet minoritaire a été répliqué par Moscovici et Personnaz (1980), Doms et Van Avermaet (1980), Personnaz (1981), Moscovici et Personnaz (1991) et, dans des conditions comparables, par Mugny (1984-85) et Moscovici et Personnaz (1986). Dans un paradigme perceptif similaire, Sorrentino, King et Leo (1980) ne retrouvent pas l'effet (ni son inverse d'ailleurs). A l'exception de ces derniers et de Doms et Van Avermaet (1980), toutes les études citées trouvent que la majorité obtient moins d'influence latente que la minorité. Une théorie générale doit cependant intégrer ces effets, ne serait-ce qu'à titre de cas spécifiques, et développer les outils conceptuels qu'ils appellent.

Autre point de discorde: Moscovici (1980) en arrive à soutenir l'idée peu commune (malgré les travaux sur le sleeper effect; cf Cook et Flay, 1978; Pratkanis et al., 1988) que la crédibilité de la source peut constituer un obstacle à l'effet de conversion. En accord avec cette idée, il a été montré (Moscovici et Personnaz, 1986; Mugny, 1984-85; Nemeth, 1987) que quand on discrédite d'une manière ou d'une autre la crédibilité de la majorité, celle-ci produit plus d'influence latente que quand on ne la discrédite pas. Cet effet paradoxal du discrédit de la majorité se produit uniquement lorsque la tâche perceptive est objective et non ambiguë, et non pas si elle est plus subjective ou plus ambiguë (cf chapitre 4; Brandstätter et al., 1991; Pérez, Mugny, Butera et al., 1991).

Par ailleurs, les études sur le déni réalisées sur des thèmes d'attitude mettent en évidence que le déni actif de la crédibilité d'un message persuasif diminue l'influence directe (ou manifeste) de la majorité et de la minorité, et augmente l'influence indirecte (ou latente) de la minorité, mais pas celle de la majorité (cf chapitre 8; Moscovici, Mugny et Pérez, 1984-85; Pérez, Moscovici et Mugny, 1991; Pérez, Mugny et Moscovici, 1986). Ces effets prolongent d'ailleurs directement les études sur les effets des styles de négociation flexibles et rigides (Mugny, 1982). La rigidité, c'est-à-dire le pendant conflictuel de la consistance, n'a pas en effet seulement pour conséquence d'induire le rejet, mais aussi le patron de conversion.

Qu'il s'agisse des effets du discrédit majoritaire ou du déni minoritaire, on se trouve confronté à des anomalies qui remettent fortement en question l'explication dominante en termes de crédibilité (cf Hass, 1981). On constate que l'effet paradoxal du déni de la crédibilité apparaît être fonction du type de tâche sur lequel porte l'influence et de la nature de la source, et appelle aussi une théorie intégratrice de ces effets d'apparence contradictoire.

### **1.2.3. Du biais intragroupe à l'influence du hors-groupe**

L'application de la théorie de l'identité sociale à l'influence (Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983; Turner, 1981, 1987, 1991) apporte sans aucun doute une des explications les plus complètes et acceptées (cf Abrams et Hogg, 1990; Maass, Clark et Haberkorn, 1982; Martin, 1987; Volpato, Maass et Mucchi Faina, 1990) de pourquoi un hors-groupe obtient moins d'influence manifeste qu'un intragroupe: dans la mesure où une source est catégorisée comme hors-groupe et évaluée négativement (elle peut être alors assimilée à une minorité rejetée), elle réunit deux composantes pour qu'elle soit discriminée ouvertement.

Les prédictions divergent par contre pour ce qui est de l'influence obtenue à un niveau latent, indirect ou différé, et profilent le troisième axe du débat. En effet, les tenants de la théorie de l'auto-catégorisation et ceux de l'influence minoritaire soutiennent des vues diamétralement contradictoires. Turner lui-même (1991, 102-103) résume parfaitement les termes du débat: "Contrairement à la théorie de l'auto-catégorisation de Turner quant au rôle de l'identité sociale dans l'influence, qui suppose que l'identité intragroupe commune est la base de l'acceptation privée, et que la complaisance est une réaction à l'identité hors-groupe d'autrui, Mugny et Pérez font l'hypothèse que l'identité sociale commune réduit la vraie influence informationnelle alors que la catégorisation d'autrui comme un hors-groupe en réalité l'augmente". Dans une version encore plus récente de son approche, la conversion apparaît possible, mais uniquement dans un contexte où un niveau d'abstraction supraordonné de la catégorisation restitue à la minorité un statut d'intragroupe (David et Turner, 1992; cf chapitre 6). Là aussi, au vu des divergences, une intégration s'impose.

## **1.3. Conclusions**

On constate d'abord que parmi cet ensemble diversifié de théories (de la consistance, de la conversion, de la dépendance, de l'impact social, de l'auto-attention, de l'auto-catégorisation, etc.), aucune n'apparaît suffisamment complète pour invalider totalement et définitivement les autres. Pour chacune existe un ensemble d'observations dont les notions théoriques propres ne permettent pas de rendre compte. Plutôt que de reconnaître

l'existence de ces anomalies, il ressort de ce débat que ces théories ne se confrontent pas en tenant compte de tous les postulats défendus par les uns et les autres, qu'elles ignorent souvent certaines mises en évidence empiriques difficilement interprétables dans leur cadre propre, et n'essayent donc pas vraiment d'intégrer les éléments théoriques et empiriques qui font la force des démonstrations de l'une ou de l'autre.

Une raison possible de ces dissensions réside selon nous dans la conception de la validité, dont il faut admettre qu'elle n'est pas une caractéristique inhérente à une information, et qu'elle est socialement et culturellement enracinée (Moscovici, 1979; Tajfel, 1969). Une épistémologie implicite à la plupart des conceptions de la connaissance prédomine, à savoir que lorsque la validité d'une assertion est reconnue, les individus l'adoptent purement et simplement. Le mécanisme fondamental n'est pas loin de celui qui a prédominé en psychologie (même sociale) de la connaissance, à savoir une forme ou une autre d'imitation, d'apprentissage social ou d'effet de modèle. Si ce mode de fonctionnement sociocognitif a son importance (cf Staats, 1976; Winnykamen, 1990), il s'agit de ne pas occulter la dimension **constructiviste** qui peut aussi caractériser les processus d'influence sociale, et qui est le parallèle de la thèse fondamentale de la psychologie sociale du développement (cf Doise et Mugny, 1981). Il s'agit donc d'élaborer des notions théoriques non seulement pour les cas où les individus s'approprient un jugement, qu'ils l'acceptent pour lui-même ou pour l'identification sociale qu'il implique, mais aussi pour ceux où ils s'inspirent d'un principe organisateur, sous-tendant une position à laquelle ils s'opposent pourtant (Pérez et Mugny, 1986), pour construire de nouvelles réponses (Nemeth, 1987; Legrenzi et al., 1991) et, plus généralement, de nouvelles connaissances (Moscovici, 1992). L'hypothèse à la base du modèle que nous présenterons au chapitre suivant est que ces mécanismes interviennent tous, mais sans doute de manière différente selon la nature des tâches et selon la nature de la source d'influence, du fait d'élaborations spécifiques des conflits induits.

En conclusion, il apparaît qu'au-delà de l'indifférence mutuelle qui prévaut dans notre discipline et dans la communauté scientifique en général, il s'agirait, en accord avec Doise (1986), d'articuler les diverses explications, ainsi que leur étayage expérimental. Cela suppose un effort de décentration des positions propres et des positions dominantes, la prise en compte sérieuse des points de vue adverses, et leur articulation dans un cadre plus général susceptible de les coordonner sans attenter à leurs particularités. Dans la logique du développement scientifique, il est tout aussi difficile de croire que toutes ces théories sont totalement fausses que d'admettre que toutes sont complètement vraies. C'est cette tentative d'articulation qui a motivé les recherches présentées dans cet ouvrage, et la théorie de l'élaboration du conflit dont les contours seront maintenant dessinés.

1) Les recherches récentes présentées dans cet ouvrage ont été réalisées grâce à l'aide du Fonds National suisse de la Recherche Scientifique, de la Direction Générale espagnole de la Recherche Scientifique et Technique, et du Centre National français de la Recherche Scientifique.

## Chapitre 2

### LA THEORIE DE L'ELABORATION DU CONFLIT

La théorie de l'élaboration du conflit (par souci de simplification, nous utiliserons par la suite l'acronyme "TEC") constitue une tentative de comparaison, de clarification et d'intégration de la recherche passée et récente sur les processus d'influence sociale. Son point de départ est l'idée qu'en dépit de la multiplicité des tâches faisant l'objet d'une influence sociale, de la diversité des sources et de l'hétérogénéité des niveaux d'influence, les processus par lesquels celle-ci opère peuvent être théorisés à partir d'un même principe explicatif: l'élaboration du conflit.

Le postulat fondamental est que l'influence sociale, définie comme la modification de quelque chose que l'individu ou le groupe (les cibles d'influence) auraient fait de manière distincte s'ils n'avaient pas été exposés à cette influence, découle d'une **divergence** avec autrui (**les sources d'influence**). **Nous conviendrons de parler d'élaboration du conflit** pour signifier la manière dont le sujet traite cette divergence et lui donne une signification. L'élaboration du conflit se fait en fonction du type de tâche et du type de source qui introduit la divergence. Trois hypothèses toutes générales caractérisent la TEC:

- 1) étant donné un même degré de divergence de jugement soutenu par deux sources distinctes dans un même type de tâche, le conflit est élaboré de différentes manières;
- 2) étant donné un même degré de divergence de jugement soutenu par une même source dans deux tâches différentes, le conflit est élaboré de manière distincte;
- 3) à des élaborations différentes du conflit correspondent divers niveaux d'influence.

Nous commencerons par examiner comment s'élabore le conflit en fonction de la tâche et de la source, pour considérer ensuite quels niveaux d'influence correspondent à chaque élaboration du conflit.

#### 2.1. Les tâches et l'élaboration du conflit: dimensions pertinentes

La TEC postule l'existence, dans l'épistémologie de sens commun, de préconstruits spécifiques habituellement appliqués pour fonder la validité des jugements dans une tâche donnée. Deux de ces préconstruits se trouvent être d'une importance capitale pour l'examen de l'influence sociale:

- 1) le premier oppose des tâches d'influence où il est possible d'établir objectivement qu'une réponse est correcte ou au moins plus adéquate que les autres, ce qui revient à pouvoir hiérarchiser (voire même quantitativement) les solutions, à des tâches où par contre on n'évalue pas si les jugements sont corrects ou erronés. Le premier cas de figure est typique des tâches à **haute pertinence de l'erreur**, le second des tâches à **basse pertinence de l'erreur**;

2) le second préconstruit est relatif à la question de savoir si les réponses vont ancrer socialement le sujet (c'est-à-dire définir son appartenance à une catégorie sociale ou à une autre, ou lui assigner une certaine position hiérarchique dans une catégorie), ou si la tâche ne comporte pas une telle implication sociale. Les premières **sont des tâches ancrées socialement**, les secondes des **tâches non-ancrées socialement**.

### placer ici la figure 2.1

En combinant ces deux dimensions, on obtient quatre types de tâches (cf figure 2.1; pour des exemples concrets de tâches, cf 3.3), auxquelles nous nous référerons fréquemment par les acronymes suivants:

- les tâches objectives non ambiguës: **TONA**
- les tâches d'aptitudes: **TAP**
- les tâches d'opinions: **TOP**
- les tâches non impliquantes: **TANI**

Voyons alors les préconstruits spécifiques à ces types de tâches (cf figure 2.2).

**2.1.1. Les tâches objectives non ambiguës (TONA).** Dans celles-ci, c'est l'objectivité des jugements qui est en jeu. Le sujet part de la certitude qu'une seule réponse est valide, que lui-même la connaît avec exactitude, et que toute erreur est immédiatement évidente. Il s'attend alors à rencontrer un consensus total, c'est-à-dire l'unanimité. En soi, ces tâches non ambiguës ne peuvent pas être utilisées pour positionner socialement les gens: les jugements sont ici conçus comme des faits, et on ne conçoit aucunement que des différences de jugement puissent dériver de, ou être corollaires de quelque division sociale. En cela, ces tâches n'ancrent pas socialement les individus.

L'exemple prototypique de ce type de tâches pour l'étude de l'influence sociale est fourni par le fameux paradigme du conformisme de Asch (1956), où l'unique réponse correcte peut être reconnue sans ambiguïté par n'importe quel observateur.

**2.1.2. Les tâches d'aptitudes (TAP).** Ce qui caractérise ce type de tâches, c'est que la cible d'influence a la certitude qu'une réponse donnée est correcte ou plus valide que d'autres, et que l'on peut déterminer objectivement lesquelles constituent des erreurs. On peut distinguer au moins trois cas de figure où des aptitudes sont en jeu à des degrés divers. Dans certaines tâches, caractérisées par une incertitude "externe" au sujet (Kahneman et Tversky, 1982), celui-ci sait qu'il existe une réponse correcte qu'il ignore, et il lui est pratiquement impossible de la déterminer, même s'il le voulait (p. ex. évaluer la distance entre deux villes, estimer des poids). D'autres tâches se définissent par leur ambiguïté, l'incertitude provenant de ce que le sujet dispose de deux (ou n) réponses qui lui semblent correctes tout en étant incompatibles, sans savoir entre lesquelles choisir (p.ex., dans l'illusion du T inversé, savoir que la verticale et l'horizontale sont égales, tout en continuant de percevoir une différence). Finalement, dans les tâches de résolution de problèmes (de logique, de créativité, de raisonnement), le sujet n'a pas initialement la bonne réponse, mais pense qu'il pourra y parvenir.

Dans toutes ces tâches, bien que le sujet puisse ressentir le besoin d'aboutir à un consensus, l'absence d'accord entre individus ne rompt d'emblée aucune attente de consensus: la divergence fait partie du possible, du socialement et cognitivement plausible. Le sujet sait qu'il existe une réponse correcte (ou au moins meilleure que d'autres), et sa préoccupation majeure serait de la découvrir. Dans ce type de tâches, l'influence sociale prend

ainsi place dans des contextes qui symbolisent une épreuve d'aptitude (Festinger, 1954), un test de capacités où les sujets sont motivés à donner une image compétente d'eux-mêmes et/ou à améliorer leurs capacités. Ce sont donc des tâches qui positionnent et ordonnent les individus en fonction de leurs aptitudes différentielles, et sont de ce fait des tâches rendues impliquantes par une forme ou une autre d'incertitude.

### **placer ici la figure 2.2**

**2.1.3. Les tâches d'opinions (TOP).** Celles-ci se réfèrent à des jugements pour lesquels il n'existe pas de moyen objectif de déterminer ce qui est correct ou erroné. Les sujets ne partent donc pas ici du préconstruit selon lequel il y aurait une réponse unique qui serait seule correcte. Bien au contraire, il est attendu, voire perçu nécessaire, qu'existe une variété ou plucité de positions particulières et différenciées. Dans ce type de tâches il y aurait une correspondance directe entre des opinions divergentes et des différenciations socialement pertinentes (cf Doise, 1976; Rokeach, Smith et Evans, 1966). A chaque groupe ou catégorie sociale correspondraient des opinions particulières. Inversement, toute opinion particulière positionnerait l'individu dans un groupe ou une catégorie sociale déterminés. Dans les TOP les opinions ancrant socialement les individus et sont donc socialement impliquantes.

**2.1.4. Les tâches non impliquantes (TANI).** Les TANI se réfèrent à des tâches où les jugements ne sont pas des indicateurs pertinents pour un positionnement social quelconque, ni en termes d'opinions ancrant socialement, ni en termes d'aptitudes. Alors que dans les TOP et les TAP un jugement donné positionne l'individu dans le groupe, dans les TANI elle ne fait que refléter un avis ou une préférence personnelle, a priori ni plus ni moins correct qu'un autre, ni plus typique d'un groupe que d'un autre. Il s'agit en général de questions plus ou moins nouvelles, et de peu de pertinence sociale pour l'individu (p.ex. deviner le prochain numéro gagnant de la loterie; choisir la couleur de sa voiture). Dans les TANI, les individus n'auraient d'emblée aucune attente de consensus, et en soi le contenu de la réponse différente d'autrui ne serait pas conflictuel. En bref, dans les TANI, les jugements ne sont pas socialement impliquants.

### **placer ici la figure 2.3**

Pour chaque tâche on peut alors anticiper les facteurs principaux qui configureront l'élaboration de base du conflit, dans un contexte d'influence où une source soutient une réponse divergente (cf figure 2.3). Dans les TONA, l'élaboration du conflit est orientée par la remise en question de deux préconstruits: pourquoi l'unanimité n'est-elle pas réalisée, et pourquoi la source est-elle erronée? Dans les TAP, l'élaboration du conflit est guidée par l'incertitude, et la préoccupation des individus est d'augmenter la correction de leurs jugements et/ou de donner la meilleure image d'eux-mêmes. Dans les TOP, elle est fonction du maintien de la logique de la différenciation catégorielle (Doise, 1976), c'est-à-dire de l'accord intragroupe et du désaccord intergroupe, ainsi que de l'évitement des attributs qui seraient négatifs pour l'image de soi. Dans les TANI enfin, il n'y a pas de norme sociale ou de paramètre préalables (du moins suffisamment figés) pour que d'emblée la divergence soit élaborée comme conflit.

## **2.2. Les sources et l'élaboration du conflit: dimensions pertinentes**

Les études sur l'influence sociale et la persuasion (cf Allen, 1965, 1975; Moscovici, 1985; Petty et Cacioppo, 1986) ont largement démontré qu'une source peut obtenir son influence non pas pour ce qu'elle dit en soi, mais

pour ce qu'elle représente socialement, donc suivant qui elle est et quelles sont ses caractéristiques. Ainsi, selon le type de tâches, certaines caractéristiques de la source seront tout particulièrement pertinentes pour orienter l'élaboration du conflit.

**2.2.1. Les tâches objectives non ambiguës.** Dans les TONA compterait prioritairement l'existence ou l'inexistence de l'unanimité. Etant donné le caractère absolu de cette attente, toute rupture de consensus génère un conflit, d'où qu'elle provienne. Il en découle que la caractéristique la plus importante de la source ne réside pas d'abord dans son degré d'expertise ou dans son appartenance à un intragroupe ou à un hors-groupe. Prime le fait qu'il y ait quelqu'un (1, 2, 3, ou davantage d'individus) en rupture d'unanimité. Dans ce type de tâches, la clef de l'élaboration du conflit est donc d'abord le nombre de personnes qui composent la source.

**2.2.2. Les tâches d'aptitudes.** Dans les TAP c'est l'expertise de la source qui primerait. Le sujet s'efforcerait d'émettre les jugements les plus aptes et les plus corrects possibles. Pour y parvenir, il peut tenter de s'appuyer sur des indications que lui fournit autrui, en tenant compte de son degré de compétence.

**2.2.3. Les tâches d'opinions.** Dans les TOP, les caractéristiques de la source principalement examinées par les cibles sont relatives à son "background" social (Jones et Gerard, 1967). Pour ne pas être totalement non pertinents, la dimension numérique de la source ou son niveau de compétence seraient néanmoins secondaires. Il importe surtout que la source appartienne ou non au même groupe ou à la même catégorie sociale que la cible, le cadre de référence pour ce qui est des opinions se situant dans l'entrelac des groupes d'appartenance et de référence.

**2.2.4. Les tâches non impliquantes.** Dans les TANI, étant donné la basse pertinence de se tromper ou pas, et l'absence de conséquences sociales des réponses, toute caractéristique de la source ou du message peut orienter les significations de la divergence (Chaiken, 1987; Petty et Cacioppo, 1986).

Un postulat important est donc que selon les tâches, certains des attributs de la source seront plus pertinents que d'autres, et orienteront davantage la signification de la divergence que les autres dimensions. En particulier, dans les TONA la caractéristique de la source la plus pertinente est son **nombre**, dans les TAP son **expertise**, et dans les TOP son **appartenance catégorielle**. Ces distinctions étant admises, il faut souligner que la prédominance d'une dimension caractéristique de la source plus spécifique pour un type de tâches ne signifie pas que les autres dimensions ne seraient pas aussi opérantes. La TEC tient donc systématiquement compte des incidences que les dimensions "secondaires" peuvent avoir sur la dimension "primaire" ou prédominante pour l'établissement des significations de la divergence.

### 2.3. L'élaboration du conflit

Pour étudier l'influence produite par une source donnée, il est d'usage courant de confronter la cible à une réponse ou à un ensemble de réponses (comportements ou jugements) différentes des siennes, l'amplitude de la divergence déterminant l'influence potentielle. Or, la divergence peut prendre des significations particulières selon le type de tâche et le type de source, donnant à chaque fois lieu à un conflit spécifique. Voyons alors en détail, cas par cas (cf figure 2.4), les significations que prend la divergence, quand elle est reconnue comme telle par la cible.

**2.3.1.** Dans le cas des TONA, le **conflit de base** est d'ordre **socio-épistémique**: ce que répond la source ne coïncide pas avec ce que le sujet voit ou sait, ou attend que l'on voie ou sache. Cependant, le conflit est aussi élaboré au niveau du rapport social même avec la source. Devant ce conflit le sujet peut opter pour maintenir une réponse indépendante de celle de la source. Une telle indépendance prendrait cependant une signification différente selon le caractère majoritaire ou minoritaire de la source.

Un source majoritaire activerait chez le sujet une peur du ridicule, de la déviance propre, de la désapprobation ou du rejet (cf Levine, 1989) et susciterait par là un **conflit relationnel**. D'emblée en effet, malgré sa nature épistémique de base, le conflit prend ici un caractère relationnel complémentaire prédominant (Moscovici, 1980). Il s'agit pour le sujet d'éviter de maintenir un jugement déviant (Freedman et Doob, 1968) et donc prioritairement de restaurer le consensus manifeste (Moscovici et Personnaz, 1980).

#### placer ici la figure 2.4

Il est par contre improbable qu'une minorité induise un tel conflit. Le sujet ressent une pression relationnelle moins intense que face à la majorité (cf Maass, 1987; Nemeth, 1987), qui ne suffit pas à produire un suivisme manifeste. Il serait surtout interpellé par le fait que l'uniformité totale n'existe pas (d'autant que la réponse du sujet jouit par ailleurs de l'appui social majoritaire; cf Doms, 1983, 1987), ce qui remet en cause le fondement même de ses préconstruits, dans une TONA où l'unanimité est constitutive de la représentation de l'objet. Le conflit ne serait pas relationnel, mais de nature proprement **épistémique** (cf chapitre 4).

**2.3.2.** Le conflit spécifique aux TAP est d'une nature toute différente. Le point de vue divergent défendu par une source donnée ne fait que redoubler l'incertitude que le sujet ressent lorsqu'il aborde seul la tâche. Cette incertitude initiale résulte de ce qui apparaît comme une incompetence fondamentale, et la réponse d'autrui l'augmente d'autant que la divergence s'accroît. Mais voyons comment ce **conflit de compétence** est modulé selon le type de sources.

Devant les sources de haute compétence, la tendance du sujet serait à la convergence. A l'extrême, il n'a même pas besoin d'examiner le contenu des réponses données par la source, dont les caractéristiques sociales suffisent à garantir la validité. Le conflit est quasi inexistant, puisque la réponse de la source est considérée par le sujet comme un apport informationnel, lui servant de "prothèse" pour résoudre la tâche et pallier son inaptitude.

Face à une source de moindre compétence, la cible ressentirait au contraire une double peur de l'invalidité (Kruglanski, 1989): crainte de tomber dans l'erreur en cas d'adoption d'une réponse jouissant de peu de garanties sociales, mais aussi crainte d'écarter cette réponse sans l'avoir préalablement invalidée, c'est-à-dire attesté sociocognitivement son inadéquation, dans l'éventualité où elle se révélerait néanmoins plus adéquate que sa propre réponse. Nous pouvons dire qu'il s'agit d'un **conflit d'incompétences**, celle de la source et celle du sujet (cf chapitre 5).

**2.3.3.** Dans les TOP, les conflits que crée une source soutenant des avis divergents prennent également une signification distincte, selon cette fois qu'il s'agit d'une source intragroupe ou hors-groupe. Plusieurs formes de conflits de nature identitaire peuvent apparaître:

1) Lorsque le sujet s'attend à un accord, en particulier avec un **intragroupe, et que celui-ci ne se produit pas, on parlera de conflit normatif** (cf chapitre 6).

2) Lorsque l'identification à des membres extrêmes ou déviants de l'intragroupe comporte des connotations négatives, tout rapprochement vers autrui signifie l'auto-attribution de caractéristiques remettant en cause le

principe de positivité de l'image de soi (Mugny et al, **1983; Turner, 1981**). **On parlera dans ce cas de conflit d'identification** (cf chapitre 8). Les éléments de ce conflit sont d'une part la recherche d'une image de soi positive, et d'autre part la pression à maintenir la cohésion de l'intragroupe (cf Hogg, 1992).

Toute divergence avec son groupe perçue comme telle est donc conflictuelle: ne pas répondre comme les autres membres de son propre groupe contribue subjectivement à ce que le groupe perde sa cohésion, et son opinion sa prototypicalité, c'est-à-dire son caractère définitionnel de l'appartenance au groupe (Mugny et Papastamou, 1982). Ainsi, on aurait d'un côté une tendance à répondre avec les membres les plus extrêmes de son groupe (plus typiques parce qu'ainsi plus distincts du hors-groupe; cf Turner, 1987, 1991). D'un autre côté, le caractère extrême menacerait l'identité du sujet, et on aurait tendance à les rejeter, ce qui a pour inconvénient la menace de l'intégrité du groupe et de sa continuité.

Quand la source divergente a un caractère hors-groupe, le conflit serait d'emblée construit comme un **conflit intergroupe**. Dans la mesure où la source est hors-groupe, le sujet pourrait la rejeter sans plus, par le simple fonctionnement de la catégorisation (Tajfel, 1972). Le conflit qu'une telle source peut générer ne peut alors qu'être un conflit de réponses, c'est-à-dire la confrontation de deux points de vue antagonistes, forçant chaque partie à intensifier la défense de sa propre position, et par exemple à trouver de nouveaux arguments pour la renforcer (Billig, 1991). S'instaure ainsi une compétition sociale symbolique (Tajfel et Turner, 1979) entre opinions. On verra quelles activités sociocognitives structurantes doivent se développer dans ce type de conflit pour que le hors-groupe ait, malgré cette première résistance à son égard, une quelconque influence positive.

Signalons encore un conflit particulier, dont on verra plus loin toute l'importance: dans certaines circonstances, la discrimination manifeste de sources qualifiées de "doubles minorités" (hors-groupes **minoritaires; cf Maass et Clark, 1984**) **peut faire émerger un conflit cognitif-culturel** (cf chapitre 7), dans la mesure où il s'agit de minorités hors-groupes "protégées" par un Zeitgeist qui connote négativement, sinon censure, leur discrimination. C'est un conflit cognitif parce que le fonctionnement puissant de la catégorisation pousse le sujet à se différencier de ce hors-groupe; c'est un conflit culturel parce qu'un ensemble de valeurs couramment admises de justice et d'égalité sociale entre en contradiction avec l'explicitation de ce biais anti-hors-groupe minoritaire.

Notons finalement que dans les TOP l'absence de divergence peut aussi être conflictuelle, en particulier lorsque la cible s'attend à une différence d'opinion et que celle-ci ne se produit pas. C'est le cas lorsqu'une source catégorisée comme hors-groupe défend le même point de vue que la cible, c'est-à-dire lorsqu'une similitude de réponse entre en contradiction avec une différenciation sociale pertinente (**cf Lemaine, Lasch et Ricateau, 1971-72**). **Il s'agit là d'un conflit d'identité**, caractérisé par le fait qu'une source distincte s'approprie une réponse qui caractérise aussi la cible.

**2.3.4.** Les TANI seraient marquées par une faible élaboration du conflit. En effet, un point de vue ou un autre étant a priori sans pertinence sociale particulière, l'évitement du conflit est une issue probable sur le plan relationnel. Du point de vue épistémique, les cibles tiendront éventuellement compte d'heuristiques pour orienter leurs réponses (Chaiken, 1987), ou peuvent être motivés à élaborer le message, et modifier leurs jugements en conséquence (Petty et Cacioppo, 1986). Dans ces tâches, l'influence ne s'explique pas tant par l'élaboration du conflit, que par d'autres dynamiques ou processus décrits par divers modèles actuels de la persuasion quant à la probabilité d'une élaboration du message (cf Chaiken, 1987; Petty et Cacioppo, 1986).

## **2.4. La résolution du conflit: les influences structurées par le conflit**

De nombreux travaux sur l'influence sociale s'accordent sur le fait qu'il convient d'examiner la gestion des conflits à deux niveaux, l'un manifeste, l'autre latent (cf Moscovici, 1980; Moscovici, Mucchi Faina et Maass, sous-presse; Moscovici et Mugny, 1987; Moscovici, Mugny et Van Avermaet, 1985; Mugny, 1982; Mugny et Pérez, 1986; Nemeth, 1987; Personnaz et Personnaz, 1987). Ce double examen est d'ailleurs impératif, et ce pour plusieurs raisons. La première est que comme on l'a vu les conflits sont de diverse nature, et appellent à des degrés divers une solution manifeste particulière: suivre explicitement la source, ou ne pas la suivre. La deuxième raison est que selon la nature du conflit, la réponse manifeste n'en termine pas nécessairement avec le conflit introduit par une source donnée. Comme on va le voir, la résolution d'un conflit peut en cacher un autre, voire même en créer un nouveau.

Un principe très général de la TEC est que tout conflit cognitif est d'abord un conflit social. Ce conflit social est résolu au niveau du rapport social avec la source, alors que le conflit cognitif est résolu par le traitement des réponses de la source. Un autre principe est alors que si le conflit social est particulièrement intense, il n'y aura pas d'élaboration du conflit proprement cognitif tant que le conflit social n'est pas résolu, d'une manière ou d'une autre. Il s'agit toutefois là de tendances générales, qui fluctuent selon le type de tâches et le type de sources. Examinons alors les modalités de résolution des conflits sur le plan manifeste (influence publique, immédiate ou directe) et sur le plan latent (influence privée, différée ou indirecte) les plus probables selon ces deux paramètres.

**2.4.1. Les tâches objectives non ambiguës.** Dans les TONA et face à la majorité, l'activité du sujet est prioritairement focalisée sur la relation avec la source (Guillon et Personnaz, 1983), et donne le plus souvent lieu à un effet de complaisance. Face à la minorité, parce que la relation est moins contraignante, le sujet se préoccuperait avant tout de l'objectivité des jugements, et l'influence serait alors uniquement latente. Mais voyons cas par cas.

**2.4.1.1. la majorité.** Dans les TONA (cf figure 2.5), les sources numériquement majoritaires génèrent une grande perplexité et un **conflit relationnel** qui absorbent toute l'attention du sujet. La plus grande part de son activité cognitive consisterait donc en la recherche du moyen de réduire le conflit directement et rapidement. La résolution prend habituellement la forme connue de la **complaisance** (Kelman, 1958): restauration manifeste du consensus, ou suivisme, sans influence latente. Ceci étant posé, deux problèmes se posent, compte tenu du fait que le **s suivisme** peut recouvrir des connotations positives ou négatives:

- les connotations peuvent être positives si le sujet se représente son suivisme comme une tactique d'"ingratiatio" (Jones et Jones, 1964) qui a réussi: aucun changement latent n'est alors à attendre, ce qui se traduit en réalité par un retour au jugement personnel antérieur à la situation d'influence, tenu en clandestinité (Personnaz, 1975-76) le temps d'un rapport social problématique;

- les connotations sont négatives dès lors que le sujet reconnaît dans son suivisme une attitude de complaisance, c'est-à-dire une soumission à la pression sociale implicitement exercée par la majorité, l'expression manifeste de la réactance (Brehm, 1966) étant parfois difficile et psychologiquement coûteuse (Heilman, 1976). De ce fait le sujet pourrait ressentir une double menace de l'intégrité personnelle: "je cède à autrui, et je cède devant l'évidence des faits". On peut dans cette éventualité prédire que le sujet s'engagera dans une tentative de **récupération de l'autonomie** et d'une image de soi plus reluisante, même si cela n'est possible qu'à un niveau symbolique et latent où le sujet peut se libérer des pressions majoritaires.

### placer ici la figure 2.5

Tout autre facteur lié à la nature de la source qui augmente la pression relationnelle augmentera la complaisance. On montrera en particulier comment la nature intragroupe de la majorité accentue la résolution relationnelle au détriment d'une influence latente. Mais la TEC formule aussi à ce propos des prédictions spécifiques, à savoir que, le conflit de base étant épistémique, il doit être possible d'induire une influence majoritaire latente, à condition de diminuer au maximum les contraintes relationnelles. On trouvera dans le chapitre 4 une étude extensive de ces questions.

**2.4.1.2. la minorité.** Dans les TONA, un effet d'auto-conformité (cf Deutsch et Gerard, 1955) apparaît habituellement devant une minorité. Si le conflit social est résolu de manière gratifiante pour l'identité personnelle du sujet par le maintien d'une réponse manifestant son **indépendance**, reste encore non résolu -voire même accentué par la résistance manifeste- le problème épistémique d'uniformiser les jugements. Ainsi, les minorités trouveraient paradoxalement un certain avantage dans le fait que leur position sociale n'exerce pas un pouvoir coercitif particulier (cf French et Raven, 1959).

Mais qu'est-ce qui peut bien déclencher une élaboration épistémique du conflit? D'abord, il faut se rappeler que dans les TONA le sujet a besoin de jugements totalement consensuels, uniques, uniformes, pour avoir la garantie qu'ils sont objectifs, qu'ils reflètent la réalité externe, c'est-à-dire qu'ils sont absolument valides. C'est d'ailleurs pourquoi toute divergence, si minime ou minoritaire soit-elle, remet en cause l'objectivité. La divergence issue d'une minorité pourrait certes donner comme première impulsion d'essayer de la convaincre de changer sa réponse, mais il est bien rare que la situation le permette, soit que le sujet n'a pas la possibilité d'agir sur la minorité (cf chapitre 10; Mugny, Maggi et al., 1991), soit que celle-ci y résiste par sa consistance diachronique et synchronique (Kaiser, 1979; Moscovici et Lage, 1976).

Le sujet se trouve ainsi devant une double impuissance: impossibilité de faire changer la source et de la ramener au consensus initial attendu, impossibilité de s'aligner quant à lui sur la réponse manifeste de la source puisque celle-ci est une minorité, dépourvue de légitimité et de la possibilité d'assurer l'unanimité. Etant donné le conflit épistémique que toute divergence provoque du fait de la représentation de la tâche comme TONA, et malgré le caractère numériquement minoritaire de la source, le sujet entreprendrait une activité d'**objectivation**, c'est-à-dire de reconstruction des propriétés de l'objet, en vue de poser les bases d'une nouvelle uniformité de celui-ci, compatible cette fois avec le point de vue minoritaire. C'est ainsi que s'explique le fait que dans les TONA les minorités, bien qu'elles n'obtiennent pas d'influence manifeste, peuvent modifier de quelque manière les réponses latentes des sujets. Le changement repose ici sur une dynamique représentationnelle qui dérive de l'unicité de l'objet comme nécessité "épistémologique" (Mugny et Doise, 1979).

Quant à l'effet des autres dimensions susceptibles de différencier les sources dans les TONA, il est aisé à prévoir: tout facteur qui augmente la pression relationnelle ou facilite l'identification avec la minorité facilitera la résolution du conflit au niveau manifeste, au détriment de ces changements constructivistes latents (Pérez, Mugny, Butera et al., 1991).

**2.4.2. Les tâches d'aptitudes.** Dans les TAP, l'incertitude caractérise l'état psychologique de la cible devant une tâche qu'il ne peut pas résoudre de façon sûre et certaine. La compétence imputable à la source oriente alors l'élaboration de la divergence de réponses, avec les effets que l'on verra maintenant.

**2.4.2.1.** Dans les TAP (cf figure 2.6), une source de **haute compétence** donnerait généralement lieu à une ample influence manifeste. Devant des sources compétentes (p.ex. expertes), le conflit lié à l'incertitude et à l'inaptitude des cibles à résoudre la tâche serait résolu par la voie de la **dépendance informationnelle**

(Festinger, 1950; Deutsch et Gerard, 1955). Le sujet considérerait comme acquis que le point de vue de la source jouit de davantage de validité que le sien propre, et que sa probabilité de constituer une solution plus correcte est élevée. L'**imitation** de cette réponse solutionne du même coup son incertitude, et le conflit social.

### placer ici la figure 2.6

Une conséquence peut en être une certaine paresse sociocognitive (cf Latané et al., 1979) se traduisant par l'absence de tout changement autre que la réponse d'imitation. Les sujets peuvent cependant éventuellement chercher une confirmation ultérieure à un niveau latent, et la réponse peut être stabilisée dans le temps (cf Allen, 1965). **Que l'adoption du point de vue d'autrui donne ou non lieu à un transfert ou généralisation** à d'autres contenus ou d'autres tâches similaires dépendra de l'intensité de la **pensée convergente** (Nemeth, 1987), c'est-à-dire du degré auquel la réponse de la source est utilisée comme unique point d'ancrage pour l'établissement de la réponse propre.

L'effet des autres variables concernant la nature de la source sont à cet égard aisés à prévoir, puisque l'augmentation de la pression relationnelle ne se double pas d'un apport informationnel correspondant (Campbell et Fairey, 1989). Pour cette raison, la saillance du caractère majoritaire d'une source par ailleurs experte ou compétente, ou de son appartenance commune avec la cible, ne peut sinon accentuer un mode de pensée convergent.

**2.4.2.2.** Ceci nous amène aux sources de **faible compétence**. Dans le cadre des TAP, les solutions que le conflit peut entraîner face aux sources de moindre compétence sont des plus constructivistes. D'abord, étant donné leur manque de compétence reconnue, il ne faut pas s'attendre à ce qu'elles obtiennent une influence manifeste notable, mais bien plutôt qu'elles induisent une **distanciation**, une prise de distance par rapport à leurs réponses. Cependant, du fait de la peur de l'invalidité, et en fonction de diverses activités sociocognitives impliquées dans le processus de **validation**, elles **peuvent induire une importante influence indirecte dans la résolution de la tâche**.

D'emblée cependant il s'agit d'établir une claire distinction entre la validité d'une réponse et le processus même de validation. La validité d'une réponse renvoie au prestige qui lui est associé du fait du prestige social dont jouit la source. Le processus de validation, comme l'entendent Moscovici et Personnaz (1980) se réfère aux opérations sociocognitives que le sujet entreprend pour examiner l'adéquation (ou l'inadéquation) entre la réponse de la source et les propriétés de l'objet. On peut ainsi avancer que les sources expertes exercent leur influence du fait que leur expertise confère de la validité à leur réponse, alors qu'une source qui n'a pas plus d'expertise que les sujets eux-mêmes (sinon moins) obtiendrait son influence par le processus de validation. Trois activités sociocognitives complémentaires caractérisent ce processus de validation qui rend possible l'influence indirecte de sources de basse compétence:

1) Moscovici et Personnaz (1980) soutiennent que l'influence latente de telles sources est due à un examen attentif et une mise en correspondance de ce que la source avance et des propriétés de l'objet, qui a pour effet que, à force d'essayer de voir ou de comprendre ce que la minorité voit ou comprend, la majorité commence à voir et à comprendre comme le fait la minorité.

2) **Le deuxième type d'activité se résume sous le terme de pensée divergente** (Nemeth, 1987). Celle-ci se caractérise par le fait que les sujets font beaucoup plus que se convaincre de la justesse des positions minoritaires. Ils se livrent à une réflexion étendue sur le problème posé. Ils prennent plus de faits en considération, examinent le problème selon un plus grand nombre de points de vue, découvrant ainsi des solutions qui sans cela seraient passées inaperçues. Ce processus de pensée peut ainsi donner lieu à des réponses

innovatrices, plus créatives et originales, et ce même si la minorité est erronée. Son apport sociocognitif ne réside donc pas tant dans sa justesse que dans l'attention et le processus de pensée qu'elle induit. En bref, face à une minorité, le sujet active toute une panoplie de compétences dont il ne ferait sinon pas usage pour résoudre la TAP. Il peut se concentrer sur la tâche, sans être paralysé par la solution dominante, comme c'est généralement le cas face à une source compétente ou majoritaire.

3) L'activité de **décentration** (Huguet et al., 1991-92) est une autre activité sociocognitive intervenant dans le processus de validation. Elle articule la définition même de la tâche incertaine et l'indépendance de la source (cf Goethals, 1972). Dans son essence, elle consiste en ce que le sujet admet que la position indépendante qu'exprime la source peu crédible signifie qu'elle adopte un point de vue propre, et que le jugement divergent relève ainsi d'une autre centration. La cible se met à concevoir qu'à partir d'autres perspectives peuvent apparaître des propriétés distinctes de l'objet, tout aussi valides que celles que le sujet perçoit de son propre point de vue. C'est alors l'intégration et la coordination de ces points de vue indépendants qui permet d'élaborer de nouvelles formes de voir ou de juger les objets (à l'instar du développement social des outils cognitifs; cf Doise et Mugny, 1981). L'incertitude devient complexité, multidimensionnalité, et appelle l'intégration de perspectives diverses, ouvrant la voie à une forme de pensée divergente dont elle est le prélude. Toute procédure qui rend le sujet conscient de la diversité légitime des perspectives augmentera donc l'influence indirecte dans les TAP, comme le montrera le chapitre 5.

De ce qui précède, on tirera deux conclusions. D'abord, toute variable qui accentue le caractère indépendant de la source (par exemple le fait d'appartenir à un autre groupe; cf Goethals, 1972) augmentera la probabilité que le processus de validation soit activé. En second lieu, si les TAP renvoient à des tâches impliquant une aptitude à la créativité, l'originalité ou l'autonomie personnelles, l'adoption imitative des réponses de la source remet en question la compétence propre de la cible, qui présuppose la différenciation. Des sources de hauts pouvoirs, statut ou force numérique risquent alors de perdre leur influence manifeste, et perdront sûrement toute influence indirecte. Dans ce cas en effet, une source moins contraignante (par exemple de faible expertise, nombre ou pouvoir) pourra même obtenir davantage d'influence (Crano, 1992).

**2.4.3. Les tâches d'opinions.** Venons-en aux activités (cf figure 2.7) que peut susciter la catégorisation de la source dans les TOP, où on se rappelle que les enjeux de l'influence sont de nature identitaire.

**2.4.3.1. Les sources intragroupes.** Lorsque la source est **intragroupe**, trois grands types d'activités sont à considérer du point de vue de la TEC: l'auto-catégorisation, la dynamique de l'identification, et le processus d'indissociation. D'abord elle peut donner lieu à une intensification du processus d'**auto-catégorisation** (cf Abrams et Hogg, 1990; Turner, 1987, 1991), et corollairement à une intensification de la conformité aux positions de l'intra-groupe, c'est-à-dire de l'auto-attribution de la réponse considérée comme définitionnelle de l'intragroupe. Un tel processus implique une **dépendance normative** vis-à-vis de la source. De plus, pour autant que la mesure d'influence indirecte constitue une dimension pertinente et rende saillante l'identification avec la catégorie propre, l'influence indirecte donnera lieu à une **intériorisation** (cf Abrams et Hogg, 1990; Mackie, 1987; Mackie et al., 1990; Turner, 1991; Wilder, 1990). L'influence d'une source intragroupe sera d'ailleurs d'autant plus importante que la source polarise les positions de l'intragroupe; l'influence serait dans ce cas le moyen de maintenir l'homogénéité de l'intragroupe (cf Hogg, 1992; Turner, 1987).

Il n'est cependant rien moins sûr que toute divergence éprouvée dans le groupe propre soit perçue comme plus prototypique, forçant dans sa direction un processus d'auto-catégorisation et d'influence sociale. En particulier, les positions extrêmes qu'occupent les marges de l'intragroupe peuvent être vues comme intra-déviantes, et induire un conflit d'identification (Mugny et al., 1983).

Quand l'attention des cibles est toute entière orientée vers la création de sous-divisions (Pérez et Mugny, 1985) intracatégorielles, la **dissimilation** mobiliserait toute l'activité sociocognitive du sujet, et ne laisserait pas plus de place à une influence indirecte que directe, ce qui est le cas typique d'une **indissociation** (cf chapitre 8; Mugny, Ibañez et al., 1986; Pérez et Mugny, 1987, 1989; Papastamou, Mugny et Pérez, 1991-92). Une telle dissimilation englobe des dynamiques telles que l'"effet brebis galeuse" (Marques, 1990), où les membres de l'intragroupe connotés négativement sont même plus rejetés que s'ils avaient appartenu à un hors-groupe. L'enjeu du conflit est ici la protection de l'identité sociale, et exprime le refus de l'homogénéisation dans l'intragroupe des connotations négatives assignées aux déviants.

On aura une influence latente de l'intragroupe supérieure à l'influence manifeste lorsque sont simultanément saillants un conflit d'identification avec la source et un fort processus d'auto-catégorisation. C'est le cas lorsque la cible considère la position extrême défendue par la source comme pertinente pour la définition des positions prototypiques de l'intragroupe. C'est aussi le cas lorsque la cible considère que la position extrême défendue par la source peut en réalité être plus prototypique de leur catégorie, alors même que ces positions sont affublées de connotations négatives que le sujet n'est pas prêt à assumer publiquement (Mugny et Pérez, 1985). L'influence latente dépend ici du conflit dû à la perte de l'homogénéité et de la cohésion intragroupe.

### placer ici la figure 2.7

Il n'est pas exclu finalement que l'**approbation** manifeste de la norme prototypique de l'intragroupe ait pour effet (pervers du point de vue de celui-ci) d'introduire une **paralysie sociocognitive** se traduisant par une absence d'influence lorsque l'auto-catégorisation est moins saillante, comme c'est le cas sur le plan latent (Abrams et Hogg, 1990). Elle découle de ce que le conflit normatif étant résolu par l'adoption manifeste de la réponse considérée comme propre au groupe d'appartenance, le sujet n'aurait pas à l'élaborer davantage à un niveau personnel (Pérez, Mugny et Navarro, 1991). On verra d'ailleurs (cf chapitres 6 et 7) comment c'est même en forçant la cible à se dresser contre son groupe plutôt qu'à s'y conformer, que celui-ci peut entraîner un changement profond, au plan latent. Le changement profond n'est pas alors le résultat de la simple auto-catégorisation, mais la conséquence de l'élaboration d'une divergence dans un contexte intragroupe.

De cet ensemble de considérations, on peut avancer l'hypothèse que ces dynamiques d'influence suscitées par la catégorisation de la source comme intragroupe seront accentuées par toute caractéristique définissant la source comme majoritaire ou compétente.

**2.4.3.2. Les sources hors-groupes.** Que se passe-t-il dans les TOP lorsque la source est catégorisée comme hors-groupe? Les individus résoudraient le conflit manifeste simplement en maintenant ou en accentuant la **différenciation sociale** entre groupes (cf Doise, 1976). Pour assurer la différence d'opinion intergroupe, la cible peut même accentuer la **discrimination** du hors-groupe dont celui-ci pâtirait du simple fait d'être catégorisé comme hors-groupe. Ceci dit, cette inflation de la discrimination du hors-groupe peut comporter un ou plusieurs effets paradoxaux. Deux types d'activités peuvent produire une discrimination ouverte mais aussi un changement latent, c'est-à-dire un effet de **conversion**.

D'une part, la manifestation d'une conduite de discrimination **explicite peut elle même créer un conflit, sous forme de remords de la discrimination**. On observe fréquemment aujourd'hui qu'à propos de maints thèmes d'actualité la discrimination (manifeste du moins) est une conduite censurée socialement, l'esprit du temps condamnant toute pratique sociale de discrimination lorsque celle-ci n'est pas suffisamment "justifiée" (Dovidio et Gaertner, 1986). Ainsi, la résolution discriminatoire sur le plan manifeste du conflit **introduit par un hors-groupe peut entraîner l'apparition d'un conflit cognitivo-culturel**, qui ne peut lui être résolu que sur un plan plus latent.

Le chapitre 7 est d'ailleurs consacré à ce type de conflit, à propos spécifiquement du racisme symbolique ou moderne. On verra en particulier comment le caractère majoritaire ou la compétence du hors-groupe peuvent interférer avec ce conflit culturel, pour le désactiver et interdire le changement d'attitude latent. En effet la différenciation intergroupe perdrait son caractère de discrimination, et donc sa conflictualité culturelle, dès lors que le hors-groupe est doté d'un statut élevé qui lui enlève son caractère de groupe dominé ou "inférieur". Or, c'est bien la discrimination de groupes infériorisés que la société stigmatise, et non pas la compétition sociale (Tajfel et Turner, 1979) entre groupes par ailleurs "égaux";

La seconde activité susceptible d'assurer une conversion face à une source hors-groupe est la **dissociation** (Pérez et Mugny, 1989). Celle-ci présuppose que le sujet résolve le conflit social et le conflit cognitif en deux temps (cf chapitre 8). Pour que le sujet puisse élaborer le conflit cognitif que ses positions sont susceptibles d'induire, il faut qu'auparavant il ait résolu le **conflit intergroupe** qu'introduit la source hors-groupe. Une fois "résolu" ce conflit intergroupe, généralement au détriment du hors-groupe, le sujet peut alors focaliser son attention sur les contenus mêmes des positions du hors-groupe, en l'occurrence sur ses principes organisateurs (Pérez et Mugny, 1986). On peut prédire que c'est quand le conflit cognitif est abordé en ayant été dissocié du conflit social que les conditions sont optimales pour observer un effet de conversion. La prédiction paradoxale est ici qu'en cas de dissociation, le changement latent sera d'autant plus marqué que le conflit ressenti est intense, notamment du fait du déni de la crédibilité de la source (Pérez, Mugny et Moscovici, 1986). Le chapitre 8 en donnera quelques illustrations.

~ ~ ~

Dans ce chapitre nous avons présenté d'un point de vue théorique la Théorie de l'Elaboration du Conflit (TEC). Dans le chapitre suivant nous aborderons quelques implications méthodologiques du modèle qu'il est judicieux de rendre explicites avant d'aborder thème par thème les illustrations expérimentales qui constituent l'intégralité du reste de l'ouvrage. Chaque chapitre sera par ailleurs l'occasion de développer plus avant la réflexion théorique sur les tenants et les aboutissants de ce modèle intégratif.

## Chapitre 3

### QUESTIONS METHODOLOGIQUES ET PLAN DES DEMONSTRATIONS EXPERIMENTALES

Notre théorie postule que l'élaboration spécifique du conflit, et les influences à divers niveaux qui peuvent en résulter, sont fonction du type de tâches considéré et du type de sources qui introduit la divergence. Le présent chapitre rappellera les principes de classification des tâches, et proposera des exemples pour chaque catégorie. Il soulèvera aussi quelques questions méthodologiques, particulièrement importantes pour la conceptualisation des conflits spécifiques étudiés dans des opérationnalisations particulières, pour lesquelles la TEC ne dispose d'ailleurs pas forcément, en son état actuel, de réponses définitives. Si le chapitre 2 était celui des certitudes probables, le présent pourra être celui des questionnements nécessaires.

#### 3.1. Questions de méthode: la représentation des tâches

D'une part, et même dans les études de la dernière décennie, le choix d'une source de "haut statut" ou de "bas statut" peut parfois paraître coïncider avec la présentation (généralement explicite, mais parfois implicite) de la source comme majoritaire ou minoritaire, experte ou non experte, et intragroupe ou hors-groupe, comme si le nombre, la compétence ou l'identité pouvaient sans plus se substituer mutuellement. Parfois même, les caractéristiques de la source se cumulent (comme pour les doubles minorités, numériquement minoritaires et catégorisées comme hors-groupes; cf Maass et Clark, 1984). Par ailleurs, ces dimensions relatives aux sources covarient tout aussi aléatoirement avec le type de tâches utilisé dans une expérience ou dans une autre, sans que le choix de la dimension relative à la distinction des sources soit nécessairement le plus approprié (dans les termes de la TEC s'entend; cf 2.2). Il en résulte que seules des manipulations expérimentales appropriées peuvent en dernière analyse permettre un test rigoureux de la valeur prédictive de notre modèle. Dans certaines recherches récentes présentées dans ce livre, des manipulations expérimentales ont explicitement été introduites à ce propos, et ce de deux manières distinctes: en variant (outre les sources, mais c'est là une constante de ces études) les tâches elles-mêmes, toutes choses égales par ailleurs (cf 4.3), ou en induisant une représentation ou une autre d'une tâche par ailleurs strictement identique (pour des exemples concrets, cf 4.4 et 5.5).

La première façon de procéder (varier les tâches) présente l'inconvénient que deux tâches différentes varient presque forcément sur plus d'un paramètre. La seconde (varier la représentation d'une tâche tenue constante) présente le double avantage de ne faire varier qu'un paramètre, et d'être pleinement compatible avec le postulat de la TEC selon lequel, plus que la tâche elle-même, c'est la représentation de la tâche (cf Abric, 1987; Faucheux et Moscovici, 1960) qui joue le rôle médiateur responsable de l'élaboration du conflit. La difficulté est que l'on est confronté d'une part à la représentation des tâches sui generis, et d'autre part à la représentation qui peut être induite, modulant ou fléchissant la première, en fonction du contexte expérimental spécifique.

Notons à ce propos un point méthodologique (et théorique) d'une importance capitale pour l'interprétation des mises en situation expérimentales: une même tâche (perceptive par exemple) peut selon les conditions osciller entre deux représentations, par exemple entre celle caractéristique des TONA et celle typique des TAP. Il en va ainsi du paradigme de Asch, qui est une TONA dans sa version princeps. On peut cependant transformer cette tâche en TAP, par exemple en faisant accroire aux sujets que l'on étudie des illusions d'optique (Mugny,

1984-85). La conséquence en est que l'évidence perceptive cède le pas à l'ambiguïté et à l'incertitude. Comme on le verra à propos de ce cas précis (cf 4.2), l'élaboration du conflit prend alors des sens différents, et la nature des effets directs et indirects en est fondamentalement modifiée.

Il en va de même pour le paradigme bleu/vert de Moscovici et Personnaz (1980), qui relève des TONA lorsque la source juge toujours verte la couleur de diapositives bleues, mais qui peut devenir une TAP lorsque la source répond parfois vert et parfois bleu-vert, jouant sur le fait que des différences de luminosité existent d'un essai à l'autre (Nemeth et al., 1974), ce qui n'exclut donc pas totalement que d'autres réponses soient correctes (ce qui est un critère des TAP).

Cette relative complexité concerne d'ailleurs l'ensemble des types de tâches possibles. Il faut considérer que des thèmes de préférences (TANI) ou de valeurs (TOP) peuvent être interprétés par des individus comme des TAP, car mettant en jeu la capacité d'émettre des jugements, voire des TONA lorsque la croyance est guidée par des régulations psychosociales puissantes (comme dans un système orthodoxe, cf Deonchy, 1971, 1980). Réciproquement, on sait que des tâches de prise de décisions (TAP) peuvent être abordés selon la logique typique d'une TOP, comme l'ont montré les études sur la pensée de groupe (cf Janis, 1972). Dans les chapitres 4 et 5, plusieurs expériences joueront d'ailleurs explicitement sur ces glissements sémantiques de TONA à TAP (ou l'inverse), qui infléchissent l'élaboration sociocognitive du conflit. Quoi qu'il en soit, le chercheur se doit, avant de faire des prédictions quant à l'influence d'une source ou d'une autre, de prêter attention à la construction mentale de la tâche.

### 3.2. Le tripôle cible-objet-source

On pourrait classer les tâches en fonction de la saillance du rapport tripolaire cible-objet-source (Moscovici, 1984), puisque toute situation d'influence suppose que la cible a une certaine connaissance préalable de l'objet, que la réponse de la source remet en question. Dans toutes les tâches chacune de ces trois composantes intervient mais avec des degrés de saillance distincts, et avec des implications différentes pour l'élaboration du conflit.

Dans les TONA, le sujet a des connaissances sûres quant à un objet qui lui "parle de lui-même". Les réponses d'autrui viennent donc perturber un rapport nécessaire et évident du sujet à l'objet, qui reste le rapport déterminant, en particulier pour l'uniformisation, sauf quand la contrainte relationnelle du rapport cible-source est telle que le sujet met temporairement en clandestinité le rapport sujet-objet pour diminuer la tension relationnelle et l'anxiété qui en découle.

Dans les TAP, étant donné la représentation de la tâche en termes d'aptitudes et de réussite, ce n'est pas tant la relation à la source qui compterait pour lui que la relation particulière de la source à l'objet. La compétence de la source, qui exprime son rapport privilégié à l'objet, peut à ce propos constituer un élément très direct pour asseoir la validité de sa réponse. Mais qu'en est-il d'une source ne jouissant que de peu ou de pas de compétence? D'emblée il y a suspicion que son information est erronée. Malgré cela, elle peut à l'occasion être utilisée comme point de validation. Une voie est celle de la triangulation, à la condition qu'elle confirme ce que le sujet croit être correct: la triangulation renvoie au fait que la certitude d'un sujet dans son jugement se trouve accrue par le fait de trouver un accord chez quelqu'un ayant un point de vue par ailleurs très indépendant ne le prédisposant pas a priori à établir le consensus avec lui (Goethals, 1972). Le plus probable reste cependant que

cette information signale ce qui serait à traiter comme faux, forçant la cible à mettre à l'épreuve la validité d'une réponse par son éventuelle infirmation sociale (cf chapitre 5).

Dans les TOP, il est clair que prédomine la relation cible-source. L'objet n'a ici d'importance que relative, dans la mesure où le consensus avec l'intragroupe et la différenciation d'avec le hors-groupe cristallisent l'expression sociale de la cohésion intragroupe et de la différenciation intergroupe.

Dans les TANI, on serait tenté de dire qu'aucune relation ne prédomine. Dans une relation peu conflictuelle, les caractéristiques de la source ou la qualité persuasive du message peuvent être susceptibles d'incliner les jugements du sujet vers un pôle plutôt qu'un autre, c'est-à-dire d'élaborer un avis ou une préférence.

### 3.3. Exemples des types de tâches

En fonction de ces divers critères complémentaires liés aux présupposés de la validité subjective des jugements, considérons, sans prétendre à l'exhaustivité, la diversité des tâches qui peuvent être classées dans un type ou dans l'autre, comme le résume la figure 3.1.

L'exemple prototypique des TONA est, on l'a vu, fourni par le paradigme de Asch (1956), où l'unique réponse correcte peut être reconnue sans ambiguïté aucune: c'est l'objet qui paraît guider la réponse, et aucun statut ni aucune appartenance sociale d'aucune sorte ne sont censés intervenir. L'évidence de la réponse objective garantit que la tâche n'implique pas les sujets, au sens où elle permettrait de les différencier selon des appartenances sociales, puisque l'unanimité est une attente absolue et des plus légitimes. Des démonstrations importantes pour la TEC seront présentées au chapitre 4. Elles développent un paradigme, similaire à celui de Asch, où les sujets sont soumis à l'influence de sources affirmant qu'un angle de 90 degrés (évidence perceptive claire) n'en mesure que 50.

Par ailleurs, puisque dans les TONA -notamment celles reposant sur des activités perceptives- il s'agit d'une représentation de l'objet dans sa vérité ontologique, que le sujet considère accessible directement par la médiation de ses appareils perceptifs, cognitifs ou logiques, d'autres objets sont susceptibles d'activer une telle représentation. Outre les évidences perceptives, en relèveront notamment des tâches d'informations connues (des millions de Juifs ont été massacrés durant la guerre 39-45), des "vérités" logico-mathématiques communément admises (telles que  $2+2=4$  ou le théorème de Pythagore). On pourrait même envisager le cas de tâches apparemment d'opinions (comme "l'alcool peut mettre votre santé en danger") tenus eux aussi pour nécessairement vrais pour tous les individus.

#### placer ici la figure 3.1

Les tâches de résolution de problèmes sans solution correcte évidente et nécessitant un effort mental particulier pour ébaucher une solution ayant quelque probabilité de s'avérer (la plus) correcte (possible) sont prototypiques des TAP. Il en va de même de tâches de prises de décision, de créativité, ou de tâches logiques impliquant des opérations complexes ou peu rôdées (une équation à deux inconnues, etc.), mais dont la résolution n'est pas impossible. C'est la tâche 2-4-6 de Wason (1960), utilisée dans les recherches décrites au chapitre 5, qui représentera le mieux ce type de tâches dans nos propres études.

Dans les TOP peuvent être classées toutes les tâches où les sujets ont à formuler des opinions, des attitudes ou des valeurs clairement enracinées socialement. Dans la deuxième partie de l'ouvrage on trouvera ainsi des études sur la xénophobie (chapitres 6 et 10), le racisme (chapitre 7), l'avortement et la contraception (chapitres 8 et 10), ou les attitudes écologiques (chapitre 8). Un essai d'application des grandes hypothèses de la TEC portera sur le tabagisme, et plus spécifiquement sur l'intention de s'arrêter de fumer (chapitre 9). Dans tous les cas les opinions s'ancrent dans un contexte de tension entre les partisans du pour et du contre, où peut par ailleurs prédominer l'une ou l'autre des positions normatives, et impliquent socialement le sujet par le truchement de l'identité sociale.

Les TANI peuvent être illustrées par certaines tâches de formation d'opinion à propos de thèmes pour lesquels les sujets ne connaissent pas d'ancrage social, et ne les abordent pas en termes d'erreur des jugements. Il en va ainsi pour l'expression de préférences, ou la formulation d'un avis personnel à propos d'une question quelconque et sans enjeu social. Il en va de même lorsqu'on demande à quelqu'un une information qu'il ne peut connaître (quel est le nombre de voitures ayant passé devant chez vous entre 13 et 15 heures? Sur quelle distance porte la dérive des continents depuis le début du 20ème siècle?), ou de s'aventurer à faire des prédictions sûres dans un jeu de hasard. Le paradigme autokinétique de Sherif (1935) peut aussi être pris pour exemple de TANI, dont il réunit les caractéristiques: faible conséquence d'un jugement ou d'un autre, non pertinence pour l'évaluation des aptitudes (cf Moscovici, 1979).

Cette classification des tâches n'est certes pas exhaustive. Elle peut d'ailleurs d'autant moins l'être que comme on l'a vu ce qui est en jeu n'est pas uniquement la tâche elle-même, mais aussi la représentation spécifique que l'individu a d'elle, du fait de son épistémologie propre, et des caractéristiques de la mise en situation expérimentale (Grisez, 1975).

### **3.4. L'amplitude de la divergence**

Considérons encore un aspect méthodologique important. Sur quel paramètre ou unité psychologique faut-il conceptualiser l'amplitude de la divergence? Une source peut ainsi juger verte ou bleu-verte une diapositive bleue; une source peut être d'accord à 60%, 80% ou 100% avec une idée par ailleurs peu populaire. A comparer les expériences de ce point de vue, Jones et Gerard (1967, 441) relèvent la difficulté qui résulte de ce que le minimum et le maximum de différence varient le plus souvent d'une expérience à l'autre d'une manière qui n'est pas directement comparable. Avec quels effets sur l'élaboration des conflits? De toute évidence, la divergence perçue ne varie pas en fonction (plus ou moins) linéaire de la divergence en valeur absolue. Du point de vue de la TEC, une divergence donnée, et reconnue comme telle par la cible, acquiert ses significations selon l'interaction entre le type de tâches où elle s'exprime et le type de sources qui l'introduit. Bien que des études systématiques manquent encore à propos de l'ampleur (au sens quantitatif du terme) de la divergence, on doit noter que la question n'est pas sans implications méthodologiques.

On peut faire l'hypothèse générale que s'agissant de TONA, la plus petite divergence suffit, la moindre divergence rompant avec l'exigence d'unanimité dont l'objet est investi. Toute dissension produira une perplexité. D'un côté le sujet est confronté à une réponse inattendue, que probablement il n'a jamais observée dans un contexte identique. De l'autre, il se trouve incapable de saisir le fondement de cette divergence (en supposant que soit écartée une explication la réduisant à des causes idiosyncrasiques, ce contre quoi opère précisément la consistance; Moscovici, 1979; Papastamou et Mugny, 1990). La perplexité provient du choc de

la confiance que la cible porte à ses propres jugements, et de la confiance que la source exprime dans les siens propres. On notera simplement alors que l'accentuation de l'ampleur de la différence, fréquente dans les études perceptives (cf Crano, 1992), devrait avoir pour effet d'éloigner l'alternative de la source de ce que le sujet perçoit. C'est peut-être là une des explications de la complaisance constatée de manière récurrente dans les paradigmes de type Asch: lorsque la différence est trop forte, le sujet renoncerait à traiter le conflit de réponses en termes de remise en question du rapport sujet-objet, pour ne plus se préoccuper que du rapport avec la source.

Une certaine amplitude de la divergence serait en revanche nécessaire dans les jugements formulés dans les TAP. En effet, plus la réponse divergente est proche, et moins elle accentue le conflit. Le conflit de base dans les TAP, et partant, les dynamiques d'influence, seront donc d'autant plus marqués que la distance est grande. La probabilité d'être correct (Flament, 1959) est aussi fonction de la latitude (ou extension) des zones d'acceptation et de rejet que le sujet use comme référence pour émettre ses jugements (Hovland et Sherif, 1952). Si la divergence situe néanmoins les réponses de la source dans les marges des réponses acceptables (De Montmollin, 1977), elle a une valeur informationnelle, puisque l'effet d'assimilation peut attirer vers elles les réponses du sujet. Quand au contraire le jugement de la source se situe en dehors de ces marges, il serait rejeté et pourrait même provoquer un effet de contraste, la valeur référentielle étant alors en quelque sorte négative. Cela dépend en particulier de la compétence reconnue à la source. Ainsi, dans une tâche mettant prétendument en jeu la capacité des sujets à auto-évaluer correctement leurs traits de personnalité (notamment le degré de masculinité-féminité), Bergin (1962) a étudié l'effet de la compétence de la source (de statut académique, ou simple étudiant), qui donnait une évaluation de la masculinité-féminité divergeant faiblement, moyennement ou fortement de l'auto-évaluation. Les changements observés dans une nouvelle évaluation révèlent que l'influence de la source experte augmente avec la distance, alors qu'elle diminue pour la source sans expertise (voir aussi Bochner et Insko, 1966).

Une certaine amplitude de la divergence est également nécessaire dans les jugements formulés dans les TOP. La question est ici celle de l'assimilation ou du contraste dans les jugements sociaux. Une partie importante du raisonnement tenu pour les TAP tient aussi pour les TOP. Pour celles-ci également, et toujours dans le cadre des latitudes d'acceptation, l'augmentation de la divergence accentuerait le conflit et l'attention prêtée aux arguments qui fondent la divergence. Cependant, arrivés à la zone de rejet du sujet, plus les jugements divergent et plus ils seraient rejetés, sans même examen de l'argumentation associée. On a là une particularité des TOP relativement aux TAP: dans les questions d'opinion, les positions extrêmes (ou considérées comme telles par le sujet) n'auraient même pas pour effet de redéfinir les zones d'acceptation et de rejet. Cela dépend cependant de l'identité de la source: un ensemble de travaux a montré en effet que les sources intragroupes peuvent tirer avantage de l'intensification du conflit, alors que les sources hors-groupes ont davantage à l'atténuer quelque peu (cf Mugny et Pérez, 1985; 1986).

Quoi qu'il en soit, le chercheur est avisé. A défaut de contrôler par des manipulations expérimentales adéquates les effets de l'amplitude de la divergence, il ne manquera pas d'envisager les conséquences de celle qu'il tiendra constante sur l'élaboration du conflit en fonction de la tâche ou de sa représentation.

Notons encore un cas particulier, celui du nombre d'individus constituant la source, qui prend des significations spécifiques dans les TONA, du fait des présupposés épistémiques qui y prédominent. Si l'on admet que l'amplitude de la divergence est également liée au nombre de personnes qui composent le groupe des cibles, on aboutit à ce que la divergence avec la source peut donner lieu à deux élaborations particulières du conflit selon la proportion des personnes qui soutiennent ou non la cible. Que la source soit minoritaire et que la cible soit majoritaire laissera cette dernière dans un doute épistémique fondé sur la remise en question de l'objectivité des jugements dans la tâche. Par contre, si la source est majoritaire et la cible minoritaire, le conflit acquerrait une autre signification. Il serait ressenti sur le plan socio-psychologique comme perplexité, puisque générant

simultanément stress relationnel et incertitude sur l'objectivité de la réponse propre, c'est-à-dire sur son adéquation à l'objet.

Peut-être faut-il ici rappeler que diverses théories ont été proposées pour rendre compte de la relation entre le degré d'incertitude et la proportion numérique de l'audience et de la source. Ainsi, l'ampleur numérique du groupe-source a pu être théorisée comme une variable additive dans laquelle chacun des membres de la source ajoute de l'incertitude, modifiant le taux d'influence (Doms, 1987; Latané et Wolf, 1981; Müllen, 1983; Tanford et Penrod, 1984). Elle a aussi été conçue comme une variable catégorielle, où à partir d'un seuil donné, quand en fait il devient difficile de s'assurer que les jugements additionnels continuent d'être donnés en toute indépendance, les réponses de nouveaux membres ne modifient plus de manière significative ni le taux d'incertitude, ni le taux d'influence (cf Wilder, 1977). On l'a aussi conceptualisée en termes attributionnels (Moscovici et Nemeth, 1974), en interprétant les effets de la consistance en termes des inférences que les cibles peuvent en tirer quant à diverses propriétés de la source.

Cette dernière approche permet d'ailleurs une analyse fine des processus qui interviennent. Les études pertinentes à cet égard (Asch, 1956) laissent à penser que pour une cible isolée ce n'est que jusqu'à une source formée de trois individus qu'existe une relation progressive entre la taille du groupe et le taux d'influence observé dans ce type de tâche. Or, ces trois premiers individus ne donneraient pas lieu aux mêmes inférences épistémologiques, ni d'éventuels membres supplémentaires (un quatrième, un cinquième,...). Ainsi, un seul individu qui s'écarte du consensus absolu attendu ne génère pas grande incertitude, puisque sa déviance peut aisément être attribuée à quelque idiosyncrasie (Moscovici et Lage, 1976; Papastamou, 1987). A lui ajouter un second membre, l'incertitude commencerait à apparaître, du fait de la consistance synchronique ou interindividuelle (Moscovici, 1979). Cependant, la perplexité apparaîtrait totale dès l'addition d'un troisième membre, qui non seulement corrobore la consistance interindividuelle antérieure, mais définit aussi une nouvelle configuration sociale de la situation: se forme ainsi une majorité face à un individu isolé. En effet, avec deux membres, la formation d'une majorité ne serait pas claire, les degrés de liberté n'étant pas suffisants pour que naisse une entité perçue comme réellement majoritaire. Une fois formée la majorité comme entité propre, peu importerait alors le fait que d'autres individus s'ajoutent à celle-ci. En bref, ce n'est pas tant le nombre des individus qui compte, que les inférences qui sont tirées du consensus en fonction d'un nombre donné d'individus. Il est aussi à noter que d'autres dynamiques apparaissent, restaurant largement l'autonomie de la cible, dès lors qu'elle reçoit un support social, ou que simplement existent des dissidents dans la majorité (cf Allen, 1975; Mugny, 1980).

### 3.5. Que faut-il entendre par minorité et majorité?

Ce débat pose de prime abord le problème, qui ressurgit de manière épisodique, de savoir ce que l'on entend exactement par majorité et minorité. Si l'on suit le parcours des quelques critères utilisés dans les recherches dans ce domaine, on en trouve une grande variété. Ils portent sur des positions de pouvoir social, sur des groupes (ad hoc ou ayant une histoire propre), voire sur la simple indication de la distribution des réponses dans un groupe restreint, ou de la proportion, proche des sondages d'opinion, d'une réponse dans une population parente:

- le facteur d'ampleur numérique que l'on vient de voir (on considère comme minoritaire la faction de taille inférieure dans le contexte expérimental; cf Doms, 1983, 1987; Nemeth, 1987);

- le pourcentage de référence dans la population étudiée (c'est le cas lorsqu'on dit aux sujets qu'une telle réponse est soutenue par 12% ou par 88% d'une population préalablement étudiée; cf Mugny, 1984-85; Personnaz et Personnaz, 1987);
- le degré d'expertise ou de compétence de la source (par exemple, lorsqu'un message anti-tabac est attribué soit à "un groupe de professeurs en économie politique", soit à "un groupe minoritaire de militants", cf Pérez et Mugny, 1990);
- la position sociale du groupe telle qu'elle est historiquement déterminée (p.ex. lorsqu'un plaidoyer xénophile est attribué à un groupe de Suisses ou à un groupe d'étrangers dans un contexte xénophobe; cf Mugny et al., 1983; ou une source homosexuelle; cf Maass et al., 1982);
- les appartenances catégorielles arbitraires de la source (une réponse donnée est attribuée soit à un intragroupe, soit à un hors-groupe, sur la base d'un critère arbitraire; cf Martin, 1987);
- le contenu contre-normatif (lorsqu'à propos d'une diapositive bleue, les sujets disent "vert"; cf Moscovici et Personnaz, 1980, 1986; ou qu'un angle de 90° est estimé à 50°; cf Brandstätter et al., 1991);
- d'autres définitions de majorité/minorité sont imaginables, comme par exemple lorsqu'on considère la position de pouvoir dans un rapport de domination (Mugny, 1982), ou le caractère de la réponse, habituelle ou insolite (Roux, 1991).

Ce qui frappe, c'est que tant de définitions d'aussi diverse nature aboutissent à des démonstrations pourtant convergentes et reconnues comme telles (Levine and Russo, 1987; Maass et Clark, 1984). Cette hétérogénéité nous permettra d'étayer un de nos arguments centraux. Quel peut en effet être le principe organisateur commun à ces diverses définitions? L'idée est que toutes ces opérationnalisations mobilisent en fin de compte une **représentation** qui indique qui, de la source ou de la cible, a le plus de légitimité à exercer une influence. Une situation d'influence serait ainsi filtrée par la cible en termes de qui influence et qui doit se soumettre et être influencé. Dans cette représentation, on doit supposer que seuls ceux qui ont un ascendant sur les autres peuvent exercer de l'influence. Du moins sont-ils les seuls à qui l'on reconnaisse une légitimité à influencer. Sinon, pourquoi l'influence majoritaire directe serait-elle le plus souvent supérieure à celle de la minorité, au-delà des définitions spécifiques?

Nous conviendrons donc que d'un point de vue psychosociologique il s'agit d'une situation d'influence minoritaire lorsque la cible est représentée (ou se représente elle-même) en position ascendante par rapport à la source, c'est-à-dire lorsque la cible perçoit comme illégitime l'exercice d'une influence par la source. Et qu'il s'agit d'influence majoritaire lorsque la cible se représente la source comme en position ascendante. C'est cette représentation de la légitimité à exercer l'influence qui prédisposerait en quelque sorte la cible à se laisser influencer par une majorité et à résister face à une minorité.

Il faut ajouter que cette représentation est largement liée aux contextes spécifiques présidant aux situations d'influence, puisqu'il suffit de dire au sujet qu'une telle réponse est majoritaire ou minoritaire pour qu'il se comporte en conséquence. Cela est particulièrement évident dans les situations où plusieurs critères se combinent (par exemple, une source majoritaire soutenant une position à l'évidence contre-normative: le paradigme de Asch ou le paradigme bleu-vert de Moscovici et Personnaz). Un principe est que lorsque deux critères s'opposent, le sujet focaliserait son attention sur la spécificité de la situation et utiliserait le

contexte conjoncturellement le plus saillant comme cadre de référence pour déterminer ce qui en fin de compte est majoritaire et minoritaire.

### 3.6. Plan des démonstrations expérimentales

Nous commencerons les démonstrations expérimentales par l'examen des processus d'influence à l'oeuvre dans les tâches objectives. Le chapitre 4 introduira aux TONA, dont on peut considérer qu'elles constituent des tâches "académiques": si l'on peut bien évidemment envisager dans la vie quotidienne des situations proches du paradigme de Asch, il faut bien reconnaître que ce type de tâches provient surtout de ce qu'on leur a donné une large part dans les études expérimentales, probablement parce que, du fait de l'évidence de la réponse objective, tout écart constitue l'indice indiscutable d'une influence sociale, témoin d'une "irrationnalité" sociale s'opposant à la "rationalité" de l'individu indépendant dans ses jugements. Cela a pu contribuer à donner une image étriquée des études sur l'influence sociale comme étant artificielles, car apparemment aux confins des situations habituelles de la vie quotidienne, et comme induisant l'individu en erreur.

Malgré le caractère objectif de la réponse, on connaît l'ampleur de l'influence observée dans ce type de paradigme. A quoi est-elle due? Classiquement, on a interprété la chose en termes de dépendance informationnelle et normative (Deutsch et Gerard, 1955). L'hypothèse de la TEC est que c'est la nature socio-épistémique du conflit qui en serait responsable, et il sera démontré que des dynamiques d'influence apparaissent aussi parce que les cibles attendent l'unanimité, et se dissipent lorsque cette attente est rompue.

Reste alors le problème d'expliquer pourquoi l'on observe le plus souvent un effet de complaisance (influence manifeste positive, influence latente nulle). La TEC prédit que c'est essentiellement parce que ce conflit de base est dévié de ses origines et prend, en particulier avec une source majoritaire, une signification relationnelle particulièrement saillante qui masque le conflit épistémique. On montrera que c'est bien l'urgence de la restauration du consensus qu'exprime l'influence concédée au niveau manifeste.

Il en découle que si l'on parvient à supprimer, par des manipulations expérimentales ad hoc, toute pression relationnelle ou informationnelle, c'est-à-dire toute dépendance, on devrait observer des effets latents, puisque l'attente d'unanimité est rompue, et avec elle, un des préconstruits épistémiques de la tâche. Ce sera le temps fort des démonstrations du chapitre 4, qui en montrera aussi le corollaire: les effets latents disparaissent au profit de l'influence manifeste dès lors que l'on réintroduit une quelconque dépendance relationnelle dans la situation.

C'est d'ailleurs probablement parce que les minorités portent atteinte au préconstruit d'attente de l'unanimité, sans qu'interfère le niveau relationnel, qu'elles présentent systématiquement de l'influence latente dans ce type de paradigmes. Le consensus qu'appelle l'objet est certes remis en cause, mais l'auto-conformité traduit l'indépendance du sujet devant une source peu légitimée à constituer le lieu de réalisation du consensus. Cependant l'exigence épistémique de l'unicité de l'objet engage un processus d'objectivation et contraint le sujet à l'uniformisation latente.

Un autre temps fort consistera à orienter la représentation de la tâche de sorte qu'elle prenne la signification soit d'une TONA, soit d'une TAP. On le fera soit en modifiant légèrement le matériel soumis à l'influence (en l'occurrence des angles de 90~ appelant une réponse unique, ou de 85~, appelant des jugements tout aussi objectifs, mais introduisant une incertitude), soit en orientant la représentation même d'une tâche identique, en

jouant sur les attentes de l'unanimité. On induira ainsi expérimentalement, en une série de tests particulièrement décisifs pour la TEC, soit la représentation de l'unicité, soit le processus même de la décentration.

Ce sera l'occasion de montrer l'existence d'un principe décisif dans l'influence sociale: les sources légitimées à fonder l'unanimité ont des effets -manifestes ou latents- parce qu'elles coïncident avec une représentation de la tâche comme TONA, tandis que les sources privées de cette légitimité les obtiennent parce que la tâche est construite plutôt comme TAP et engage la décentration.

On retrouvera cette problématique au chapitre 5, où la tâche utilisée constitue une TAP. La démonstration ultime sera en effet que la minorité a ses effets constructivistes lorsque la tâche est construite comme appelant une multitude de solutions, alors que l'imitation de la majorité s'observe surtout lorsque les sujets s'attendent à une réponse unique et donc unanime.

Mais l'intérêt central du chapitre 5 sera de montrer comment une source de haut statut tend à induire une sorte de dépendance informationnelle, en fin de compte peu conflictuelle, où le sujet est amené à imiter la réponse de la source, selon un mode de pensée convergent où il est davantage soucieux de confirmer la réponse dominante que de construire un point de vue propre. En contrepoint apparaît une sorte de paresse sociocognitive que traduit l'absence de changements plus latents ou indirects. On verra au contraire comment la minorité induit une distanciation manifeste, fondée sur l'invalidation de la réponse d'une source de basse compétence, qui n'épuise cependant pas le problème épistémique fondamental de la cible: son incertitude. La crainte de l'invalidité amène les cibles à se centrer sur la résolution de la tâche, à s'engager dans un processus de validation qui les décentre de la réponse dominante et induit une forme de pensée divergente marquée par le constructivisme, par l'élaboration de stratégies de connaissance jusque là peu ou pas envisagées.

Les chapitres qui suivront porteront quant à eux sur des opinions, pour la plupart fortement ancrées dans un débat social donnant des significations identitaires impliquantes à la nature intragroupe ou hors-groupe de la source, mais aussi au caractère majoritaire ou minoritaire des opinions défendues. On peut d'ailleurs s'exercer à situer les diverses dynamiques envisagées au chapitre 2 en croisant ces deux dimensions (cf figure 3.2), en admettant que l'identité intra- ou hors-groupe de la source définit la probabilité d'auto-catégorisation (et les risques identitaires inhérents), et que son caractère majoritaire ou minoritaire ancre les opinions, socialement et culturellement, en les hiérarchisant. Trois chapitres s'organisent d'ailleurs directement selon ce croisement.

### **placer ici la figure 3.2**

D'abord, le chapitre 6 concernera spécifiquement les dynamiques liées à une source majoritaire intragroupe. Il présente d'abord la théorie de référence à ce propos, celle de l'auto-catégorisation de Turner (1987, 1991). On verra qu'en fonction de l'auto-catégorisation comme membre d'une entité collective de référence (un intragroupe) les sujets sont amenés, en vertu d'une dépendance normative, à se conformer à leur groupe ou à leur catégorie. Cette conformité manifeste peut certes se doubler d'une intériorisation latente lorsque l'identification à l'entité sociale de référence est saillante et pertinente à ce niveau également (Abrams et Hogg, 1990; Turner, 1991). Nous montrerons que souvent cependant la conformité ne dépasse pas le niveau manifeste, et se traduit au niveau latent par une sorte de paralysie qu'engendrerait le fait même d'exprimer ouvertement son accord avec le groupe. Les démonstrations expérimentales porteront sur les attitudes face à l'avortement et à la contraception.

La démonstration de la possibilité de contrecarrer l'effet de paralysie sera l'occasion de développer une prédiction spécifique de la TEC pour ce qui concerne les TOP. La théorie prédit en effet que des changements latents se produiront lorsque l'on introduit un conflit normatif, c'est-à-dire que l'individu découvre qu'au niveau manifeste il dévie de la norme du groupe. Ce sont les attitudes envers les étrangers qui fourniront l'occasion

d'étudier la restauration de l'homogénéité intragroupe qui découle du conflit normatif. Il en ressortira que ce n'est pas l'auto-catégorisation qui définit ce qui est normatif, et que la normativité découle en réalité d'un processus d'influence sociale déclenché par la divergence intragroupe.

C'est une dynamique complémentaire qu'examinera le chapitre 7. On y verra d'abord la distinction entre le racisme manifeste (culturellement censuré aujourd'hui) et le racisme latent, forme pernicieuse qu'il prend du fait de ne pouvoir s'exprimer ouvertement. Un ensemble d'études portera alors sur la discrimination d'une minorité hors-groupe, en l'occurrence le racisme anti-Gitans. La logique qui s'en dégage, proche du conflit normatif étudié au chapitre précédent, est que pour éradiquer le racisme latent, il s'agit d'amener les individus à exprimer -même contre leur gré- une attitude manifeste au moins tendanciellement raciste, le changement latent étant issu du conflit cognitif et culturel -le remords de la discrimination- qui découle de l'expression manifeste d'une attitude culturellement prohibée. La spécificité du conflit culturel est que les impératifs normatifs concernent des hors-groupes minoritaires protégés par la censure culturelle. Une démonstration forte sera d'ailleurs que dès lors qu'on affuble la minorité d'un attribut social qui la met en position de supériorité, le conflit culturel est désamorcé et partant, le changement latent.

Le chapitre 8 traite spécifiquement des dynamiques identitaires qui modulent le conflit induit par des minorités intragroupes ou hors-groupes (non protégées par le *Zeitgeist*, contrairement au chapitre précédent), dont l'étude a fait l'objet de l'ouvrage *Le déni et la raison* (Mugny et Pérez, 1986). On verra que les minorités hors-groupe permettent davantage la dissociation des activités de comparaison sociale avec la source et de validation du contenu qu'elle avance, aboutissant à une conversion aux idées de la source en dépit de la différenciation qui s'exprime habituellement au niveau manifeste. On verra qu'en revanche les minorités intragroupes induisent le plus probablement un effet de dissimulation, par indissociation de ces activités portant sur la source ou sur le contenu. L'identité de la source est trop saillante et trop proche de celle du sujet, et brise l'attente d'homogénéité normative de l'intragroupe. Si ce conflit d'identification peut exclure toute influence, même latente, il n'est pas impossible que dans certaines circonstances une minorité intragroupe soit, au-delà de ce conflit, néanmoins reconnue comme porteuse de la distinctivité du groupe d'appartenance, et libère une influence indirecte (Mugny et Pérez, 1985).

Le chapitre 9 est une application des dynamiques typiques des TOP aux attitudes des fumeurs. Il s'agit d'une TOP particulière, dont la caractéristique centrale est que la cible y apparaît, dans le contexte culturel actuel, comme minoritaire et déviante. En découle une élaboration particulière du conflit, organisée par la défense de l'identité sociale et personnelle menacée par la position anti-fumeurs, aujourd'hui majoritaire. Les expériences, qui étudient le changement dans l'intention de s'arrêter de fumer de sujets tous fumeurs, s'organisent autour de l'idée que plus le statut de la source est élevé (majorité, experts), et plus les sujets élaboreraient un conflit autour de la réactance, ou de la récupération d'une image sociale positive. Pour ces sources, on verra que c'est par le relâchement de la tension relationnelle que le conflit peut aller au-delà de la résistance initiale, et produire un changement chez le fumeur. On verra qu'il en va différemment pour une source minoritaire ou non experte. Celle-ci n'induit pas chez les sujets une élaboration relationnelle du conflit, mais une centration plus directe sur le contenu du message. En recourant à l'"effet Zeigarnik", on montrera que le changement latent est le produit de l'intériorisation d'un conflit fortement entretenu. Ce chapitre pourrait par ailleurs être l'occasion d'une réflexion sur les implications sociales possibles d'une théorie abordant l'influence sociale par le prisme de l'élaboration des conflits.

On terminera, avec le chapitre 10, sur une ultime interrogation, en examinant à quel degré, dans les interactions et communications sociales courantes, le conflit occupe la place centrale que lui accorde la TEC. Partant du constat que les interactions sociales quotidiennes se composent largement de tentatives d'influencer autrui, l'objectif sera de déterminer jusqu'à quel point, au cours de ces interactions, les gens recourent au conflit comme

stratégie de persuasion. Dans le cadre de tâches qui transforment la cible d'influence en source d'influence (les sujets doivent simplement discuter, ou convaincre autrui, d'une opinion xénophobe ou xénophile), on examinera les stratégies que les individus préfèrent utiliser. On mettra à leur disposition, selon les expériences, des stratégies plus ou moins conflictuelles sur divers paramètres, ou prétendument efficaces ou inefficaces. On constatera ainsi qu'on tente souvent d'éviter le conflit comme stratégie de communication et d'influence. On verra cependant aussi, en modifiant la finalité de l'interaction, et en explicitant l'efficacité supposée de la communication persuasive, que l'évitement du conflit ne serait pas dû uniquement à la motivation de se montrer conciliant avec autrui, ou à l'idée que le conflit serait intrinsèquement mauvais, mais aussi au fait qu'il est tenu pour inefficace. Il suffit en effet de faire accroire au sujet qu'il dispose d'arguments efficaces pour qu'il les utilise davantage, même s'ils sont conflictuels. Dans ce chapitre comme dans les précédents, le rapport avec autrui et la signification de la tâche apparaîtront comme déterminants pour la gestion du conflit.

## Chapitre 4

### DE LA COMPLAISANCE A L'UNIFORMISATION: ETUDES PERCEPTIVES

J.A. Pérez, G. Mugny, P. Huguet, F. Butera

#### 4.1. Complaisance majoritaire et conversion minoritaire

Pourquoi change-t-on nos jugements, à simplement prendre connaissance de ceux d'autrui? Classiquement, on a distingué deux grandes raisons, liées à des pressions normative et informationnelle (Deutsch et Gerard, 1955), et à la préoccupation des individus d'être **appréciés et d'être corrects** (cf Insko et al., 1983). L'**influence informationnelle** (Festinger, 1950) provient de ce que nous considérons autrui capable de nous renseigner davantage sur la définition de l'objet. Elle est fonction du degré de compétence de la source, et de l'incertitude des cibles dans leurs propres jugements, du fait de l'ambiguïté de l'objet ou de la difficulté de la tâche. La source est gage de vérité et réductrice d'incertitude pour des raisons liées à certaines de ses caractéristiques (nombre, crédibilité, expertise, etc.) qui garantissent la valeur informationnelle du contenu de son jugement. Ce qui est fondamental est que les cibles soient motivées à parvenir à des jugements corrects.

L'**influence normative** dépend du pouvoir symbolique de la source à pourvoir l'approbation sociale, et du degré auquel la cible peut être identifiée par la source (cf Allen, 1965). La conformité du sujet remplit ici une fonction motivationnelle instrumentale (comme échapper à la punition; French et Raven, 1959; faire preuve d'"ingratiations", Jones et Jones, 1964) ou symbolique (comme affirmer une solidarité, une communauté identitaire, ou simplement un lien privilégié). On change davantage pour adapter le rapport social à autrui que pour établir quelque vérité. On adopte une réponse pour la source, pas pour le contenu.

Les travaux classiques sur l'influence sociale (cf Allen, 1965, 1975) nous confrontent à une sorte de "cauchemar épistémologique" (cf Paicheler, 1985), largement dû à la tâche utilisée par Asch (1956). Celui-ci observe un taux important de conformité à une source qui sans pression explicite donne un jugement évidemment incorrect dans une tâche que sinon les sujets exécutent correctement (il s'agit d'une TONA). Un autre phénomène qui surprend dans ce type de paradigmes est l'influence minoritaire latente mise en évidence par Moscovici et Personnaz (cf Personnaz et Personnaz, 1987). On se rappelle de l'effet: si une minorité jugeant incorrectement comme verte une diapositive de couleur objectivement bleue ne modifie pas la réponse manifeste des sujets, qui continuent de déclarer la diapositive bleue, on observe une influence minoritaire latente se traduisant par un changement dans la perception de la couleur complémentaire dans le sens de celle du vert.

Comment imaginer qu'une source erronée, de surcroît minoritaire, puisse avoir un effet latent? Le problème de la profondeur des changements a été traditionnellement posé dans des termes univoques, revenant à déterminer à quelles conditions une influence apparaissant lors de la phase d'influence se maintient dans le temps. On sait qu'elle dure le moins en cas de complaisance, lorsqu'il s'agit d'un simple moyen destiné à éviter des désagréments, qu'elle se maintient sous saillance psychologique d'autrui lorsqu'elle repose sur une identification, et qu'elle perdure en cas d'intériorisation du système de réponses de la source (Kelman, 1958). Par ailleurs, on suppose généralement que l'influence normative a moins de chances de produire une acceptation

privée que l'influence informationnelle (Levine et Pavelchak, 1984). Il reste à ce jour que si les modèles à disposition expliquent le décroissement de l'influence, ils n'expliquent pas son accroissement, et sont donc interpellés par l'influence latente consécutive à une absence d'influence manifeste (cf Chaiken et Stangor, 1987; Levine et Russo, 1987). En effet, hormis les travaux sur le "sleeper effect" (cf Kelman et Hovland, 1953; Cook et Flay, 1978; Pratkanis et al., 1988) qui ont mis en évidence un effet différé proche de l'influence des minorités, mais sans le théoriser dans ces termes (cf Moscovici, Mugny et Papastamou, 1981), on ne s'attend pas théoriquement à un tel patron d'influences.

Au contraire, dans la perspective ouverte par les travaux de Moscovici, on s'attend précisément à ce qu'une influence apparaisse de manière latente (privée, indirecte ou différée; cf Mugny et Pérez, 1986), sans qu'elle se soit exprimée préalablement à un niveau manifeste. On a établi qu'un des aspects de l'explication de ce phénomène réside dans l'intensité et dans la nature du conflit induit par la minorité (Moscovici, 1980). Il reste cependant encore à comprendre la mécanique fine qu'engage un tel conflit, et en particulier à définir l'épistémologie de sens commun qui interviendrait dans ce cas, qui ne saurait être un principe identique à celui véhiculé par une majorité (Moscovici, 1992). Nous tenterons dans ce chapitre de montrer qu'il s'agit d'interpréter les effets du conflit induit par une source en fonction de la représentation de la tâche utilisée dans les paradigmes d'influence de type Asch. Ce serait en fait la croyance dans le caractère unique des jugements engagés (en l'occurrence: une seule réponse correcte est admissible, et de surcroît accessible), typiques des tâches objectives non ambiguës (TONA), qui amènerait les individus à attendre un consensus total à son propos. Sa rupture inattendue constituerait le conflit de base dans ces tâches. Le conformisme manifeste observé face à une majorité servirait alors aux cibles à tenter de restaurer de manière très directe l'unanimité paradoxalement ébranlée par la dissension majoritaire. Il en va de même de l'uniformisation face à une minorité, même si elle est latente du fait que la pression sociale à résister aux minorités est forte.

Si cette interprétation liée à l'épistémologie de sens commun est correcte, on doit s'attendre à ce que l'influence majoritaire induite dans ce type de tâches ne soit pas nécessairement une modification momentanée et superficielle des réponses verbales, de simple complaisance, et qu'elle puisse modifier les jugements perceptifs en profondeur, comme le suggèrent certaines interviews post-expérimentales réalisées par Asch. Ce sera d'ailleurs par cette démonstration que nous commencerons.

## 4.2 L'effet Asch revu et corrigé

Pourquoi changerait-on "en profondeur", et pas simplement en surface? Notre vision de l'homme rationnel nous pousse à chercher du côté des raisons qui fondent la vérité, puisque celles qui relèvent des rapports relationnels seraient sans lendemain. A admettre ces prémisses, on aboutirait à conclure que les majorités, rendant saillante la relation avec la source, verraient leur influence limitée à l'expression d'une simple complaisance, d'un suivisme uniquement manifeste. Mais est-il bien vrai que les rapports relationnels ne sont pas des facteurs de changements profonds? En réalité, cela relève des caractéristiques du paradigme imaginé par Asch (1956). On se rappelle que dans ses expériences les sujets devaient juger laquelle de trois barres variables de grandeur différente était égale à une barre étalon (voir figure 4.1). Un bon tiers des réponses (pour deux bons tiers de sujets) consiste à suivre une majorité numérique -des compères de l'expérimentateur- alors que celle-ci donne des réponses de toute évidence erronées, et que presque aucune erreur n'apparaît dans une condition de contrôle sans influence (0,68%). On retiendra deux caractéristiques méthodologiques de cette expérience. D'abord, les mesures d'influence ne sont que manifestes. Par ailleurs, pour un tiers des essais la majorité

répond correctement, pour un autre tiers elle désigne une variable plus courte, et pour le tiers restant une barre plus longue. En bref, la source est plutôt consistante dans l'erreur, mais aléatoire dans ses jugements. Elle ne propose en fait aucun principe organisateur (Pérez et Mugny, 1986) repérable dans ses "erreurs" (par exemple sur- ou sous-estimer systématiquement les barres variables). Eût-on mesuré un effet indirect qu'on n'en aurait vraisemblablement observé aucun. Pour évaluer la profondeur des changements induits par un tel paradigme de nature perceptive, il fallait revoir et "corriger" le paradigme de base.

L'expérience réalisée à ce propos (Mugny, 1984-85) réunit une centaine de sujets, et repose sur un paradigme directement inspiré de celui de Asch mais conçu pour permettre aussi la mesure de l'influence indirecte. Selon les conditions la source d'influence est majoritaire ou minoritaire, la réponse incorrecte étant attribuée à respectivement 88% ou 12% d'un prétendu échantillon antérieur de sujets. Les prédictions de la TEC sont que l'élaboration du conflit en termes relationnels doit prédominer avec la majorité, et limiter l'influence au niveau de la mesure manifeste, alors que l'élaboration proprement épistémique du conflit devrait avoir une conséquence indirecte pour la minorité.

La question subsidiaire posée dans cette étude était de parvenir à recentrer les sujets confrontés à la majorité sur le conflit épistémique de base. Pour ce faire, les sujets ont pour moitié été informés que la tâche proposée renfermait une illusion optico-géométrique. Pour illustrer la notion d'illusion, deux exemples en ont été présentés aux sujets : l'illusion du T inversé, et une variante de l'illusion de Muller-Lyer (du type >---<--->). Face à ces illusions, par ailleurs très spectaculaires, il était démontré aux sujets, règle en main, que les divers segments étaient de longueur égale, malgré l'évidence trompeuse. Finalement, dans une condition de contrôle, aucune influence sociale n'est explicitement introduite, ni la notion d'illusion.

#### **insérer ici la figure 4.1**

Durant la phase d'influence les sujets devaient, devant 12 planches différentes (cf figure 4.1), indiquer laquelle de trois barres variables (fines, et de différentes longueurs) était égale à l'étalon (large quant à lui; la différence de largeur entre l'étalon et les variables permettra d'établir une correspondance entre les stimuli de cette phase et ceux de la mesure indirecte, où ne figure plus qu'une seule variable, identifiable comme telle du fait de sa finesse relativement à l'épaisseur de l'étalon). Dans les conditions expérimentales, à l'exception donc de la condition de contrôle, les sujets recevaient une information sur la barre jugée égale à l'étalon par 88% ou 12% d'un échantillon préalable de sujets. Contrairement au paradigme de Asch où les compères sur-estimaient et sous-estimaient indifféremment les variables selon les items successifs, la réponse qui était attribuée à la source consistait en une sous-estimation systématique et donc consistante des variables, ce qui définit un principe organisateur de ses réponses, et permettra l'évaluation d'éventuels changements indirects. L'indice d'influence directe a été calculé sur la base du nombre de réponses à ces 12 items où les sujets choisissent comme étant égale à l'étalon une barre variable en réalité plus grande que celle objectivement égale à l'étalon. Par ailleurs les différences entre barres variables et étalons sont moins fortes que chez Asch, ce qui se traduit par davantage d'"erreurs" dans la condition de contrôle, par rapport à laquelle on jugera donc l'importance des changements apparaissant dans les conditions expérimentales.

Un pré-test et un post-test individuels identiques, sans feed-back sur les réponses de la source, assuraient la mesure de l'influence indirecte ou latente. Les sujets devaient juger pour 30 planches différentes si une barre fine (variable) était plus ou moins longue qu'une barre large (étalon; cf figure 4.1). Pour 15 essais la barre variable était plus courte, pour 15 autres plus longue, les différences de longueurs étant plus proches du point d'égalité que lors de la phase d'influence. Puisque la source sous-estime avec consistance les barres (fines) variables, une influence indirecte devrait se traduire au post-test par davantage de réponses où la barre fine est déclarée plus courte que l'étalon.

Les résultats, consignés au tableau 4.1, révèlent que pour ce qui est de l'influence directe d'abord, les conditions minoritaires (12%) ne diffèrent pas de la condition de contrôle, contrairement aux conditions majoritaires (88%) prises dans leur ensemble ( $p < .02$ ). La mesure d'influence latente différencie également les conditions, cette fois selon l'interaction des deux variables ( $p < .04$ ). A ce niveau, l'influence indirecte la plus importante apparaît lorsqu'une majorité numérique donne sa réponse dans le contexte d'une illusion perceptive, et lorsqu'une minorité numérique donne sa réponse dans un contexte où aucune illusion ne vient explicitement illégitimer sa réponse. L'influence indirecte apparaît en effet moindre, voire nulle, dans les autres conditions, lorsqu'une majorité numérique donne sa réponse sans que référence soit faite à une illusion, ou que c'est une minorité numérique qui répond dans un contexte d'illusion.

#### **insérer ici le tableau 4.1**

Plusieurs conclusions s'imposent. La première est que malgré le caractère erroné de la source, le paradigme de Asch se prête à des influences indirectes (cf Deutsch et Gerard, 1955). Il s'agissait simplement de s'en donner les conditions méthodologiques. Ensuite, et à un degré ou à un autre, la source, quel que soit son statut, est inductrice d'un conflit intense, si l'on en croit les modifications de réponse qu'elle a entraînées. La solution à ce conflit dépend alors largement du contexte. Du contexte social d'abord, puisque selon la puissance numérique de la source le sujet peut soit se sentir supporté par la majorité (condition 12%) et alors résister à l'influence directe (notons que Doms, 1983, a montré de tels effets de support social au niveau de l'influence directe), ou au contraire peut se sentir lui-même déviant face à une majorité de son groupe de référence auquel il se rallierait alors (du moins partiellement) en se conformant à l'occasion. Et en effet, plus la pression socio-relationnelle exercée est forte, plus l'influence directe est importante.

Lorsque, comme dans le paradigme de Asch et surtout celui de Moscovici et Personnaz, on ne dit rien aux sujets quant à l'occurrence d'illusions perceptives, on retrouve les patrons d'influence directe et indirecte les plus habituellement imputés aux majorités et aux minorités. La majorité induit une restauration directe du consensus uniquement (complaisance), ce qui suggère que l'élaboration du conflit est principalement relationnelle. La minorité amène les cibles à exprimer une conformité de soi au niveau direct, c'est-à-dire à se montrer indépendantes de l'influence de la source, mais induit une influence indirecte, par laquelle est assurée l'uniformisation latente de l'objet appelée par l'élaboration épistémique du conflit.

Le contexte peut être socio-épistémique, et relever de l'interprétation que le sujet est amené à donner de la tâche. De ce point de vue, il apparaît qu'aussi bien une source numériquement majoritaire que minoritaire sont à même de produire de l'influence indirecte. La majorité l'obtient sous illusion, alors que la minorité l'obtient à la condition de ne pas être invalidée par la possibilité d'une telle illusion. On comprend aisément la diminution de l'impact minoritaire, l'illusion devant fonctionner à l'instar d'une psychologisation (cf chapitre 8; Papastamou, 1983, 1987). La signification des comportements minoritaires est alors naturalisée, attribués qu'ils peuvent être à une quelconque idiosyncrasie, voire à une faiblesse psychologique ou psychophysologique de quelques individus. Elle justifie la conformité de soi manifeste, sans engager le processus d'objectivation, puisque le conflit épistémique est désamorcé par le processus d'attribution.

Mais à quoi faut-il imputer l'effet majoritaire indirect? D'abord, aurait-on observé une influence indirecte sans l'influence directe obtenue? On ne peut y répondre, puisque l'on n'a pas observé un patron d'uniformisation majoritaire latente sans suivisme manifeste, ce qui eut été la preuve d'une élaboration proprement épistémique du conflit, et non pas d'une influence normative (pour l'influence directe) et informationnelle (pour l'effet latent). On doit en effet admettre que la notion d'illusion a vraisemblablement invalidé la réponse du sujet lui-même, qui suppose alors avoir cédé à l'illusion, et a corollairement pu valider celle de la majorité, qui ne

saurait sinon être correcte ou plus apte. On peut ainsi penser qu'une incertitude a été introduite par l'illusion. En d'autres termes, ne pourrait-on penser que la TONA a été dans cette condition partiellement transformée en TAP, et que face à la découverte par la cible de sa possible incompetence à se montrer objectif, la majorité a constitué un apport informationnel suffisant pour déclencher l'inférence d'un principe organisateur (la sous-estimation), et sa généralisation latente? On perçoit le problème méthodologique sous-tendant la confusion des explications théoriques possibles: il s'agit de les orthogonaliser, afin de pouvoir, le cas échéant, trancher entre elles. C'est ce que feront les expériences à venir, où l'on s'assurera en particulier que la majorité soit perçue comme incorrecte, précisément pour exclure qu'elle constitue en soi un apport informationnel.

### 4.3. L'influence cachée de la majorité

Reprenons l'expérience de Asch, et poussons le raisonnement jusqu'à l'extrême. Imaginons un instant que l'on parvienne à convaincre les sujets que la source a) se trompe b) du fait d'une illusion perceptive que les sujets sont c) capables de repérer, se sentant donc plus compétents que la source, et d) que n'existe pas de pression normative particulière. Imaginons que les sujets ne changent pas directement, mais uniquement indirectement: ils auraient alors changé indépendamment des deux processus envisagés habituellement: sans pression normative ni carence informationnelle, puisque la majorité est incorrecte, que les sujets le savent et disposent même d'une explication "raisonnable" de son erreur. A réaliser ce cas de figure, c'est-à-dire en falsifiant en partie le modèle classique, on démontrerait l'existence d'un mécanisme plus générique encore, que la TEC situe dans le conflit épistémique introduit par la seule rupture de l'unanimité. Ce serait la preuve que l'effet est alors dû au processus d'objectivation appelé par la rupture du préconstruit épistémique d'unicité caractéristique des TONA.

Cette démonstration a été l'objet de l'étude de Brandstätter et al. (1991). Lors de la phase d'influence une source majoritaire (ou minoritaire) évaluait à 50° un angle qui en réalité était soit de 90°, soit de 85°. Dans toutes les conditions, la compétence de la source (c'est-à-dire la valeur informationnelle de son jugement) a été déniée, l'expérimentateur suggérant que celle-ci s'était trompée dans une autre tâche perceptive réussie par le sujet lui-même, et qu'elle était victime d'illusions perceptives, dont démonstration était donnée. La pression normative était également réduite au minimum possible, les sujets répondant en privé, par écrit, et sous anonymat (Deutsch et Gerard, 1955).

Durant une phase de pré-test, on montrait successivement aux sujets 9 figures présentant un angle d'ampleur variable (72,5°, 50° ou 27,5°), la longueur des arêtes variant de 16,5 à 17,5 cm. La tâche des sujets était d'estimer l'ampleur des angles (en degrés), la longueur de chacune des deux arêtes (en centimètres) et le poids d'une imaginaire tranche de fromage délimitée par l'angle (en grammes). Le post-test était identique au pré-test afin de pouvoir mesurer les changements, et précédait quelques questions concernant la représentation de la tâche et de la source.

Avant de commencer la phase d'influence, la compétence des réponses de la source a été déniée explicitement. A cette fin, l'expérimentateur montrait une figure composée de deux lignes parallèles, dont l'une était de toute évidence plus longue que l'autre. Il annonçait que soit 88%, soit 12% des personnes ayant déjà participé à l'étude avaient estimé que les deux barres étaient de même longueur. Donc, dans toutes les conditions expérimentales, la source est explicitement présentée comme incompetente, alors que le sujet est conforté dans sa compétence. L'expérimentateur donnait aussi une explication possible de ces "erreurs": la source avait pu être

victime d'illusions perceptives. Afin de rendre cela explicite, on présentait comme dans l'expérience introductive de ce chapitre deux illusions optico-géométriques, où des segments ou des cercles apparemment différents étaient en réalité identiques.

La phase d'influence consistait à présenter aux sujets 6 angles soit de 90°, soit de 85°. Avec des angles de 90°, les sujets devraient s'attendre davantage à une réponse correcte, c'est-à-dire à un plus grand consensus des réponses; avec des angles de 85°, la réponse exacte est moins évidente, voire moins certaine, et les sujets seraient plus inclinés à accepter une divergence dans les réponses, et donc l'absence de consensus. En bref, cette manipulation revient à créer deux représentations de la tâche, soit comme une TONA (90°), soit comme une TAP (85°), puisque dans le premier cas une seule réponse s'impose à l'évidence perceptive des individus, et que dans le second la réponse, pour être objective et mesurable, n'est pas immédiatement accessible aux sujets.

Pour chaque figure, on informait les sujets que soit 88%, soit 12% des personnes ayant déjà participé à l'étude avaient estimé que l'ampleur de l'angle était de 50°. Suite à cette information les sujets devaient indiquer leur propre estimation.

L'influence directe était mesurée sur la base des estimations faites par les sujets concernant les figures de la phase d'influence: une sous-estimation relativement à l'angle réel correspond à une influence directe et positive de la source. L'influence indirecte était mesurée sur deux dimensions: la longueur des deux barres (on donnera ici la moyenne pour l'horizontale et la verticale) et le poids de la "tranche de fromage". Selon Robinson (1972), à une diminution en ampleur d'un angle aigu correspond une augmentation de la longueur perçue des deux barres; donc, une augmentation de l'estimation des longueurs des barres au post-test correspond à une influence positive indirecte. Pour le poids du fromage, une diminution au post-test correspondra à une influence positive indirecte. Les résultats figurent au tableau 4.2.

#### **placer ici le tableau 4.2.**

A considérer, pour l'influence manifeste, le nombre de sujets qui donnent au moins une réponse inférieure à la valeur objective de l'angle expérimental, on observe que la majorité a, lorsque les angles étaient de 85°, davantage d'influence que chacune des autres conditions ( $p < .05$ ). Pour l'influence indirecte, on observe une interaction ( $p < .02$ ) aussi bien pour les longueurs des arêtes que pour le poids du fromage. Pour synthétiser ces résultats on observe une influence latente de la majorité dans la condition 90° (surtout pour ce qui est des longueurs des arêtes), et de la minorité dans la condition 85° (surtout pour ce qui est du poids de la figure).

Dans l'ensemble le patron des changements corrobore les attentes théoriques de la TEC. D'abord, la minorité n'a pas d'effet direct. Elle a par contre une influence indirecte, à la condition que les stimuli employés lors de la phase d'influence autorisent l'explicitation de réponses plurielles et divergentes. Nous y reviendrons plus loin. L'essentiel est cependant que, malgré la diminution du pouvoir normatif et informationnel de la source, la majorité présente des effets d'influence significatifs. D'une part, elle induit une influence directe (changement de l'estimation de l'angle durant la phase expérimentale) lorsqu'il s'agit d'un angle de 85°, effet qui s'explique principalement par l'incertitude relative du sujet face à un stimulus peu propice à induire une réponse consensuelle unique, et qui suggère aussi l'existence d'un résidu de pression normative dans ce paradigme: il s'agit tout de même d'une majorité. Dans cette TAP, la régulation relationnelle du conflit qui amène à l'imitation explicite de la source ne se double cependant pas de la généralisation d'un système de réponses dont le sujet est avisé qu'il est incorrect. L'incertitude face à la majorité n'est donc pas structurante, et l'on n'observe pas d'effet latent.

Au contraire, la certitude des sujets se révèle structurante, ce qui n'est pas un moindre paradoxe. En effet, si le résidu de pression référentielle ne suffit pas à produire un effet de suivisme manifeste dès lors que la réalité physique est contraignante (90~), la majorité produit dans cette même condition une influence indirecte (observée surtout par la modification des arêtes de l'angle, et à un moindre degré par la diminution du poids du fromage) lorsque l'angle constitue une "bonne forme" appelant à une réponse unique évidente. Ne pouvant, face à une majorité discréditée, rétablir le consensus rendu absolument nécessaire par les propriétés des stimuli, la cible s'engage dans une activité cognitive d'objectivation, c'est-à-dire de redéfinition des propriétés du stimulus, en vue de rétablir une uniformité latente entre les réponses propres et les réponses manifestes de la majorité auxquelles elle n'a pas pu adhérer ouvertement du fait de l'évidence perceptive.

L'ensemble de ces effets suggère que des représentations différentes de la connaissance (c'est-à-dire de la tâche) rendraient compte de deux voies de constructivisme latent. La première apparaît quand face à une réalité uniforme ou à un objet unique on propose une réponse erronée et pourtant consensuelle donnée par le point de vue majoritaire. La seconde lorsque face à un objet émergent des points de vue minoritaires, divergents de ceux de la majorité, et que les individus infèrent que la réalité doit avoir une nature mutiforme ou plurielle, ce que suggère l'influence indirecte que la minorité obtient lorsque les angles expérimentaux étaient de 85~. C'est cette double hypothèse (cf 4.7) que nous étayerons plus avant, à propos de l'influence des majorités d'abord (cf 4.4), puis de celle de sources marginalisées, parce que hors-groupes (4.5) ou numériquement minoritaires (4.6).

#### **4.4. De la restauration du consensus à l'uniformisation majoritaires**

L'influence majoritaire serait donc marquée par une double dynamique. La première, qui gère les implications manifestes du conflit, repose sur son élaboration relationnelle: les sujets en désaccord avec un groupe psychologiquement saillant tendraient à ressentir anxiété et perplexité, et la majorité, de ce point de vue plus conflictualisante que la minorité, forcerait à la complaisance. Pour le démontrer d'une autre manière, nous profiterons de ce que la TEC prédit que tout facteur augmentant la pression relationnelle augmente la complaisance. L'expérience qui suit introduit donc une catégorisation de la majorité, qui sera intragroupe ou hors-groupe, sur la base de son appartenance catégorielle identique ou différente de celle des sujets. L'auto-catégorisation (Turner, 1987) nous paraît en effet être une manière particulièrement adéquate d'introduire une pression relationnelle à la restauration manifeste du consensus (cf chapitre 6).

La seconde dynamique, qui gère les implications latentes du conflit, serait liée à l'attente épistémique même d'un consensus total des réponses. Dans l'étude que nous allons présenter, nous n'avons utilisé que des stimuli de 90~, afin de tenir constant le (fort) degré de consensus suggéré par l'objet lui-même. Il s'agissait en effet d'exclure que les fluctuations de l'influence majoritaire directe puissent être dues aux propriétés mêmes des stimuli, ce que l'usage d'angles différents (90~ ou 85~) ne permettait pas de contrôler dans l'expérience précédente, où le degré d'incertitude covariait avec la force de l'attente du consensus. Puisque théoriquement ce sont des représentations sociales activées par des objets particuliers qui orientent l'élaboration du conflit, il doit être possible de les induire expérimentalement. Nous avons donc équipé les sujets d'une théorie de la connaissance perceptive qui engage une forte attente de similitude des jugements perceptifs, indépendamment des appartenances catégorielles, cohérente avec le préconstruit épistémique auquel invite la tâche elle-même (90~), ou qui suggère l'existence de différences entre groupes, contredisant alors ce préconstruit.

La TEC prédit en effet que des dynamiques d'influence majoritaire apparaîtront quand est induite la croyance à l'universalité dans la perception, censée transcender les différenciations catégorielles existant par ailleurs, plutôt que quand les sujets sont instruits à s'attendre à des différenciations sociales. Toute influence dépendrait d'abord, dans les TONA, de l'existence du préconstruit épistémique de l'unanimité, qui traduit au niveau social l'exigence d'unicité de l'objet. Si la majorité induit le plus souvent de la simple complaisance, c'est parce que ce conflit épistémique de base est occulté par l'élaboration relationnelle du conflit, comme si les cibles étaient incapables de dissocier le rapport à l'objet du rapport à une source particulièrement contraignante. Dans cette logique, l'influence ne devrait pas être de même niveau selon l'identité de la majorité. Puisque plus la pression relationnelle est psychologiquement ressentie, et plus l'influence se situe au niveau direct, et s'il est vrai que l'influence manifeste inhibe un travail de redéfinition de l'objet du fait même que le consensus apparaît ainsi rétabli, une majorité intragroupe devrait primer davantage quant à la recherche du consensus manifeste et induire moins d'influence à un niveau latent, où l'auto-catégorisation est psychologiquement moins saillante (Abrams et Hogg, 1990). Cette résolution relationnelle du conflit, permise par l'auto-catégorisation (Turner, 1987), serait par contre nécessairement bloquée dans le cas d'une source hors-groupe, à laquelle on ne s'identifie pas. C'est alors face à celle-ci que les cibles devraient s'engager dans la voie d'un processus d'uniformisation latente, puisque du fait de n'avoir rien concédé au niveau manifeste, le conflit perdure, permettant, sinon nécessitant, une élaboration sur le plan épistémique de base.

Les 108 sujets, des Blancs (Pérez, Mugny, Butera et al., 1991), pensaient participer à une expérience portant soit sur l'universalité, soit sur la différence des perceptions entre les races. On leur faisait accroire que les travaux scientifiques avaient démontré l'existence d'un appareillage perceptif humain unique, ou au contraire différencié selon les races. Dans les conditions d'attente élevée de consensus, l'expérimentateur affirmait qu'"il apparaît évident aujourd'hui qu'il n'y a aucune différence de perception entre les races, et que l'appareil visuel est le même pour tous les êtres humains. En bref, chaque individu perçoit les choses indépendamment de sa race". L'induction confirme ici l'attente d'unicité qu'inspire l'objet (les angles droits). Dans les conditions de faible attente de consensus, l'expérimentateur prétendait au contraire qu'"il apparaît évident aujourd'hui qu'il y a des différences de perception entre les races, et que l'appareil visuel n'est pas le même pour tous les êtres humains. En bref, chaque individu perçoit les choses différemment selon sa race". L'induction expérimentale désamorce ici le préconstruit d'unicité en le contredisant sur la base de plausibles travaux scientifiques (cf Lemaine et Matalon, 1985).

Après l'injection de ces théories de la connaissance perceptive était manipulée la pression normative, par le truchement de la catégorisation de la source: les sujets étaient, tout comme dans l'expérience précédente, soumis à la pression implicite d'une source majoritaire (88% des gens) identifiée comme soit blanche (majorité intragroupe), soit noire (majorité hors-groupe).

A considérer la moyenne de l'évaluation des 6 angles de la phase d'influence, tous de 90° alors que la source alléguait qu'ils étaient de 50°, on observe (cf tableau 4.3) qu'une unique condition diffère des autres, et partant, s'écarte au niveau manifeste de la réponse correcte. Il s'agit de celle où la majorité blanche répond sous saillance du préconstruit d'unicité, où les sujets donnent une évaluation de l'angle moyen inférieure à celle obtenue par la source noire sous le même préconstruit ( $p < .02$ ) ou par la source blanche sous présumé de différences intergroupes ( $p < .01$ ).

### **placer ici le tableau 4.3.**

Quant à l'influence indirecte (cf tableau 4.3), elle est évaluée par la différence entre le pré-test et le post-test dans l'évaluation moyenne du poids du "fromage", qui, en cas d'influence indirecte de la source, doit diminuer. Une interaction y apparaît ( $p < .04$ ). Le changement indirect est le plus accentué pour la source noire sous

préconstruit d'unicité, c'est-à-dire sous forte attente de similarité des perceptions entre les races. Ce changement est plus élevé que pour la même source sous préjugé de différence interraciale ( $p < .02$ ), et que pour la source blanche sous le même préconstruit d'unicité ( $p < .08$ ).

Ainsi, on n'observe de dynamiques d'influence majoritaires que dans un contexte de représentation de la tâche laissant présupposer l'universalité de la perception correspondant à l'unicité de l'objet. Dans ce contexte, la majorité intragroupe induit un effet de **restauration du consensus** se traduisant par davantage d'influence manifeste, alors que la majorité hors-groupe est responsable de l'effet d'**uniformisation** latente, se traduisant par une reconstruction des propriétés de l'objet dans le sens du principe organisateur proposé par la source. Le préconstruit de l'unicité est indispensable à ce que s'expriment ces dynamiques de complaisance ou d'objectivation. En effet, l'injection d'une théorie de la connaissance perceptive comme différenciée selon la race les dissipe complètement, à notre sens dans la mesure où elle désamorce le conflit épistémique de base, en autorisant voire en légitimant par ailleurs la dissension sociale (sinon la discrimination; cf chapitre 7). En bref, ce n'est que dans le cadre d'une représentation consensuelle du savoir en jeu qu'une élaboration relationnelle (via la saillance d'une appartenance catégorielle commune) conduit au rétablissement du consensus (au niveau manifeste donc) plutôt qu'à la construction de l'uniformité de l'objet (au niveau latent), l'identité hors-groupe de la source amenant à une uniformisation de l'objet du fait que la réalisation manifeste du consensus est "impossible".

Plusieurs indices (cf Pérez, Mugny, Roux et Butera, 1991) suggèrent encore que face à la majorité intragroupe les sujets se sont préoccupés de rétablir une relation consensuelle avec leurs "semblables", au détriment de l'adéquation de leurs réponses perceptives à l'évidence de l'angle droit. Ils ont ressenti davantage d'inconfort: les réponses de la majorité de leur groupe les gênent davantage, ils la jugent plus désagréable et incorrecte, en bref plus stressante (Maass, 1987; Nemeth, 1987). Cela n'empêche pourtant pas ces mêmes sujets de se rallier davantage et de manière ouverte: ils protestent, mais consentent. C'est d'ailleurs là un mécanisme général de l'influence de sources de haut statut. Au contraire, la majorité hors-groupe préoccuperait moins les cibles quant à leur rapport avec elle, et aurait centré davantage leur attention sur l'objet, à la recherche peut-être d'indices susceptibles de guider une vision commune plus adéquate au préconstruit d'unanimité. C'est ce qu'indiquent les résultats à une tâche complémentaire de repérage de figures simples encadrées dans des figures complexes, qui exige une attention particulière aux propriétés des stimuli, et dans laquelle c'est la source hors-groupe qui produit les meilleures performances ( $p < .01$ ). En fait, l'uniformisation latente serait le prix payé pour n'avoir pu réaliser le consensus manifeste avec une source pourtant majoritaire, consensus rendu nécessaire de par la théorie de la connaissance perceptive inoculée dans l'esprit des sujets.

#### 4.5. La décentration

Le modèle de l'identité sociale expliquerait les effets observés dans l'expérience précédente en arguant que si la catégorisation en intra- et hors-groupe cause la différence d'influence directe, l'absence ou la moindre saillance de la catégorisation au niveau latent expliquerait quant à elle l'influence latente de la majorité hors-groupe du fait d'une catégorisation commune ou supraordonnée à un niveau d'abstraction supérieur (Abrams et Hogg, 1990; Turner, 1991). Une telle interprétation ne rend cependant pas compte de l'absence d'effet latent pour la majorité intragroupe (cf aussi chapitre 6), avec laquelle la communauté catégorielle serait dans cette logique au moins aussi saillante. Par ailleurs, cet effet latent devrait, toujours de ce point de vue, disparaître dès lors que les

sujets sont amenés à admettre l'existence de différences raciales. Or, dans la perspective de la TEC, c'est-à-dire de l'élaboration du conflit en fonction de la représentation des connaissances en jeu, nous sommes en mesure de prédire, malgré l'attente de différences, un effet d'uniformisation, aux conditions théoriques que l'on verra maintenant.

Dans l'expérience précédente l'attente de réponses non consensuelles permettait aux sujets de simplement ignorer les réponses de la source hors-groupe, puisqu'elles étaient présentées comme prototypiques du hors-groupe, et pas de l'intragroupe. Peut-on imaginer orienter au contraire l'interprétation des différences entre races en termes d'un savoir où la pluralité aurait réellement sa place, sans plus simplement contrarier le fonctionnement du préconstruit initial d'unicité? Il s'agit pour ce faire de transformer la représentation de la tâche, et plus spécifiquement de transformer la représentation comme TONA qui se dégage de la bonne forme de l'objet (des angles droits), pour créer un conflit tel que la divergence prenne le sens d'un conflit d'incompétences et que la crainte de l'invalidité engage un processus de validation, à l'instar donc du fonctionnement des TAP. En effet, alors que dans les TONA l'introduction d'une attente de différences est simplement incongrue avec le préconstruit épistémologique rendu saillant par l'objet, dans les TAP l'attente de différences de réponses fait partie intégrante de la tâche.

En deux mots, la manipulation introduite dans la prochaine expérience rapportée visera à rendre saillant dans l'esprit des sujets le fait que la connaissance est un processus complexe où autrui leur apporte des éléments de savoir qui sinon échapperaient à leur conscience, les empêchant d'accéder au savoir "total" défini par la mise en commun de centrations multiples (dont la perspective est un prototype). Ainsi, en légitimant la pertinence du savoir différent d'autrui, même tenu pour incorrect, on transforme la représentation de la tâche. Le pari qui nous a amenés à tenter l'expérience est que sous induction de décentration -de la représentation de la connaissance comme coordination de centrations diverses- la majorité hors-groupe devrait avoir de l'influence (indirecte) précisément en cas d'attente de différence.

Les 96 sujets, des Blancs, ont participé à l'expérience par groupes de 12. Le matériel et la procédure étaient identiques aux expériences précédentes, sauf que lors des tests individuels les sujets avaient à évaluer 8 angles variant de 15~ à 85~ (par sauts de 10~) présentés sur un écran pendant 5 secondes dans un ordre aléatoire identique pour tous les sujets. Les sujets estimaient l'ampleur de l'angle (en degrés), et le poids (en grammes) de la tranche de fromage imaginaire représentée par la figure (à la différence des expériences antérieures, et afin de diminuer la variabilité interindividuelle, les sujets étaient informés que le poids total du fromage était équivalent à 1000 grammes). Le post-test était strictement identique au pré-test.

Après une phase de déni identique aux expériences précédentes, suivie de la présentation des illusions, était induite, ou non, la décentration. Dans les conditions sans décentration, on passait directement à la phase d'influence, identique à celle des expériences précédentes (la source étant toujours une majorité de 88% de Noirs). Pour les conditions avec décentration, l'induction se poursuivait par un discours expliquant que la perception des objets, des formes et partant, des figures géométriques, dépend toujours du point de vue à partir duquel on les perçoit, et qu'il convient d'attacher beaucoup d'importance au jugement exprimé par d'autres individus, puisque ce n'est qu'en prenant en compte leurs réponses que l'on peut se faire une idée correcte de la réalité. Pour convaincre les cibles de ces propos, on effectuait alors une démonstration, en utilisant une boîte noire comportant deux ouvertures, l'une (A) située sur un des 4 côtés, l'autre (B) au-dessus. En réalité les deux ouvertures aménagées sur la boîte permettent de percevoir un carré (depuis A) et un triangle (depuis B), l'objet réel étant une pyramide couchée. Un ruban adhésif fluorescent encadre la base et l'un des côtés de la pyramide. Placée à l'intérieur de la boîte, une lumière est allumée brièvement, permettant aux sujets de percevoir pendant quelques secondes le pourtour d'un carré ou d'un triangle, selon le point de vue.

La moitié des sujets se déplaçait pour observer individuellement l'intérieur de la boîte par l'ouverture A; l'autre moitié faisait ensuite de même, en regardant par l'ouverture B. Chaque sujet communiquait ensuite l'objet qu'il avait perçu de son point de vue à l'un des sujets ayant regardé par l'autre ouverture, et réciproquement. Chaque sujet devait alors essayer de deviner l'objet figurant dans la boîte, qu'un seul sujet a découvert. Finalement, l'expérimentateur, pour asseoir la démonstration, montrait aux sujets l'objet caché dans la boîte.

Dans un plan 2x2 où la catégorisation de la majorité comme étant de race noire a donc été tenue constante (88% des gens de race noire interrogés étant donc censés juger que les angles de 90° valaient 50°), les sujets ont de plus été amenés à croire à l'existence soit d'une différence, soit d'une similarité, dans la perception selon les races (attentes faible ou forte de consensus) de manière identique à l'expérience précédente.

Voyons les résultats. Quant à l'influence manifeste, et comme il fallait s'y attendre sur la base de l'expérience précédente et du fait que la source est hors-groupe, aucun effet significatif des manipulations expérimentales ne traverse les jugements moyens de l'angle durant la phase expérimentale, tous très proches de 90°. Il n'en va pas de même de l'influence indirecte, rapportée au tableau 4.4.

#### **placer ici le tableau 4.4**

Des différences apparaissent en effet quant au changement du poids de la figure imaginaire. A considérer les 8 items conjointement, on y observe une interaction ( $p < .06$ ) des deux variables introduites. Pour examiner ces dynamiques de manière plus fine, nous avons distingué les angles les moins et les plus aigus, en regroupant ceux de 15° à 45° d'une part, ceux de 55° à 85° d'autre part. Aucun effet notable ne traverse les angles les plus amples. Par contre, l'interaction des deux variables est significative pour les angles les plus aigus ( $p < .005$ ). Sans décentration, se confirme l'effet de l'expérience précédente: la majorité hors-groupe obtient davantage d'influence sous attente de similarité que sous attente de différence ( $p < .04$ ). L'attente de similarité avec décentration se révèle annuler l'effet obtenu sans décentration ( $p < .02$ ). Mais surtout, l'attente de différence induit davantage d'influence avec plutôt que sans décentration ( $p < .05$ ), et que l'attente de similarité avec décentration ( $p < .02$ ).

La décentration comme représentation de la connaissance a donc eu pour effet de faire envisager aux sujets l'intégration ou la coordination du point de vue d'un autrui pourtant catégorisé comme hors-groupe dans l'élaboration sociale d'une connaissance considérée par ailleurs comme objective. Cependant, ce n'est que sous attente de différences que le savoir dont la majorité hors-groupe était porteuse a induit un changement indirect de par l'induction de la décentration. L'attente du consensus a au contraire supprimé cet effet, soit que la croyance en l'unicité a illégitimé le point de vue d'autrui, soit que les deux représentations étaient simplement incompatibles.

Par ailleurs, diverses mesures relatives à l'image de la source montrent que la source majoritaire hors-groupe, lorsqu'elle est influente, ne l'est de toute évidence pas au nom de la crédibilité, et apparaît en dépit d'un déni, puisqu'elle est alors jugée moins crédible, plus incorrecte, et même plus noire. L'influence indirecte de la majorité ne relève donc pas d'attributions validantes des réponses de la source, mais du processus même de décentration induit par la représentation de la connaissance inoculée expérimentalement. Nous allons voir maintenant qu'il n'en va pas autrement d'une minorité, autre source au statut teinté de marginalité.

#### 4.6. Validation minoritaire et décentration

Dans la dernière expérience développée dans ce chapitre (Huguet, et al., 1991-92), qui tient également constants les stimuli (en l'occurrence de 90~), c'est à nouveau la représentation même de la connaissance comme processus de décentration et de coordination des points de vue que nous faisons varier, mais en considérant cette fois des sources majoritaires et minoritaires sur la base d'un pourcentage de référence (88% ou 12%). Si dans une série de conditions, rien n'est dit quant à la nature de la tâche, dans l'autre moitié les sujets sont informés des effets constructifs de la décentration et de la coordination des points de vue, l'induction étant la même que dans l'expérience précédente. La prédiction était que l'influence indirecte de la minorité devrait bénéficier d'une telle représentation de la tâche, et non pas la majorité, puisqu'elle est intragroupe (cf 4.4).

Ce sont 96 étudiants d'un cours d'introduction à la psychologie d'une université française qui ont participé à l'expérience, dont le déroulement était strictement identique à celui des expériences précédentes (le matériel étant identique à la dernière). A deux différences près: on prétendait que lors d'une étude précédente la grande majorité (88%) ou une petite minorité (12%) des gens interrogés avait affirmé que les deux barres évidemment différentes étaient égales, mais sans se référer à une quelconque appartenance catégorielle de la source, et sans donc introduire à des similitudes ou différences de perception. Dans les conditions sans décentration, l'induction s'arrêtait là, et on passait directement à la phase d'influence. Pour les conditions avec décentration, l'induction se poursuivait par la démonstration du constructivisme issu de la coordination des points de vue.

On notera d'abord que le statut de la source a été clairement reconnu (il va sans dire que pour les autres expériences des données similaires sont aussi disponibles: nous renvoyons à ce propos le lecteur aux publications d'origine). La source 88% apparaît plus majoritaire, la source 12% plus minoritaire ( $p < .001$ ), la première paraissant aussi plus représentative que la seconde ( $p < .001$ ). A la question de savoir si à disposer des réponses d'autres personnes les sujets jugeaient important de les prendre ou non en compte, l'effet simple de la variable décentration ( $p < .01$ ) indique qu'ils ont trouvé plus important de prendre en compte ces réponses avec l'induction de la décentration plutôt que sans. Le discours et la démonstration de la décentration se sont donc bien traduits dans la représentation que les sujets se font du rapport avec autrui dans la connaissance soumise à l'influence sociale.

Alors que n'apparaît aucune différence significative entre les conditions pour les évaluations des angles expérimentaux de 90~, il en apparaît pour ce qui est des changements moyens entre les estimations des différents angles aigus entre le pré-test et le post-test, une diminution au post-test signifiant une influence en quelque sorte différée sur la dimension (directe) sur laquelle la source a exprimé ses jugements (il est à noter par ailleurs que ces effets apparaissent à propos d'angles aigus, c'est-à-dire moins contraignants que l'angle expérimental). On relève en effet une interaction significative des deux variables ( $p < .02$ ). Comme l'indique le tableau 4.5, la différence est due essentiellement à l'influence de la majorité sous condition de décentration, qui diffère de la minorité sous la même condition ( $p < .04$ ), et de la majorité sans décentration ( $p < .005$ ).

#### placer ici le tableau 4.5.

Quant à l'influence indirecte, elle donne lieu à deux effets tendancielles. Le poids de la figure tend à diminuer davantage dans les conditions où la source est minoritaire ( $p < .09$ ), l'interaction des deux variables ( $p < .07$ ) spécifiant que cela est particulièrement vrai sous condition de décentration, où la minorité diffère

significativement de la majorité ( $p < .02$ ), la même condition différenciant également de la minorité sans décentration ( $p < .06$ ).

Il est alors utile de saisir comment les sujets se sont représentés d'une part la source, et d'autre part la tâche, en nous centrant spécifiquement sur la différence entre conditions majoritaire et minoritaire avec décentration, qui seules présentent des dynamiques d'influence significatives. Pour ce qui est de la source, la manipulation de la décentration a eu pour effet de rendre la majorité plus objective et la minorité plus subjective ( $p < .01$ ). Sous décentration la majorité est aussi plus compétente que la minorité ( $p < .08$ ). Par ailleurs, la tâche elle-même a pris un sens différent selon le statut de la source. Ainsi, l'exactitude est plus importante pour la minorité que pour la majorité ( $p < .03$ ), et il en va de même pour l'objectivité, plus importante que l'originalité pour la minorité que pour la majorité ( $p < .02$ ). À admettre que l'induction de la décentration transforme la TONA initiale en TAP, ces résultats corroborent les mécanismes que la TEC prête à ces dernières. Dans une tâche rendue plus subjective et incertaine, les sujets se fient plus au niveau manifeste à la source majoritaire parce qu'elle est davantage compétente. Par ailleurs, la saillance de l'objectivité face à la minorité soulignerait la crainte d'invalidité que peut ressentir le sujet, qui s'engage alors dans le processus de validation, alors même qu'il s'est distancié de la minorité au niveau manifeste du fait de son incompétence. L'influence indirecte de la minorité ne relève donc pas d'attributions validantes de ses réponses, mais bien du processus même de décentration, et de la correspondance entre la nature marginale de la source et la représentation du savoir comme coordination de centrations diverses. C'est sur la nature de telles correspondances que porteront nos conclusions.

#### **4.7. Conclusions: la représentation de l'unicité et de la pluriété**

Classiquement, deux grandes approches de l'influence prédominent: celle normative et celle informationnelle. D'un côté les perspectives normatives conçoivent l'influence comme déterminée par les motivations sociales des individus (besoin d'approbation, évitement du rejet, solidarité avec le groupe, crainte du ridicule, recherche d'une identité sociale positive ou besoin de donner une image positive de soi, etc.). De l'autre point de vue, la notion d'influence informationnelle considère l'influence comme la tendance à accepter l'information d'autrui comme une évidence sur la définition de la réalité (Deutsch et Gerard, 1955).

Dans ce chapitre, nous avons mis en évidence une autre forme d'influence, à savoir l'"influence épistémique", qui repose sur la motivation de l'individu à maintenir des jugements les plus corrects possibles. Comment cette épistémologie de sens commun opère-t-elle pour construire la validité des jugements? En psychologie sociale, Festinger (1950, 1954) a été des premiers à en proposer une théorie. L'un de ses postulats fondamentaux est celui qui se réfère à la motivation -proprement épistémique- dont ferait preuve tout individu pour atteindre les jugements les plus valides possibles. Dans cette épistémologie de sens commun (cf Kruglanski et Mayseless, 1987), le moyen de déterminer la validité des jugements dépendrait de la nature des jugements en jeu, du fait qu'il s'agisse de jugements relatifs soit à une réalité physique, soit à une réalité sociale marquée par l'incertitude. Dans la formulation de sa théorie, Festinger laisse à penser que seule la réalité sociale amène réellement l'individu à comparer, dans une fonction en quelque sorte prothétique, ses jugements à ceux d'autrui en vue d'établir leur degré de validité subjective, qui serait une fonction directe du taux de consensus atteint.

Il faut donc admettre qu'existe une représentation sociale de la connaissance selon laquelle un jugement est valide (dans le sens d'objectif) dans la mesure où tous les observateurs donnent un même jugement. De la

croissance selon laquelle le consensus est le garant de la vérité des jugements relatif à un savoir représenté comme unique, nous devons tirer une conclusion essentielle pour l'influence sociale: le sujet peut à l'occasion modifier ses jugements et exprimer son accord avec le point de vue majoritaire, non pas **parce que** celui-ci serait le plus correct (cas du suivisme faisant suite à une forme ou une autre de dépendance), mais **pour qu'**il devienne (subjectivement) plus objectif. Cette motivation constitue un des principes fondamentaux de l'"influence épistémique".

Les études de l'influence sociale fournissent un étayage substantiel à cette théorie. Dès les premiers travaux de Asch (1956), il a été montré que même dans la "réalité physique" les jugements d'autrui ont une influence. Comme d'autres l'ont ensuite soutenu (Deutsch et Krauss, 1972; Moscovici, 1979; Tajfel, 1969), l'importance de la distinction entre réalité physique et réalité sociale ne réside pas dans le fait que la première, contrairement à la seconde, ne serait pas tributaire des jugements d'autrui. Elle reposerait plutôt sur le fait que pour certains jugements (cas des angles de 90°; préconstruit d'unicité) la représentation de l'objet comme réalité ontologique présuppose que le degré de consensus attendu soit total, alors que pour d'autres jugements (cas des angles de 85°; préjugé de différences interraciales) la représentation de l'objet implique que l'on ne peut déterminer avec certitude quel sera le jugement qui va faire l'objet du consensus. L'origine de la certitude ne tient donc pas uniquement à la nature du stimulus ou au seul degré de consensus attendu dans les jugements, mais aussi à une correspondance entre les deux.

C'est là l'idée nouvelle qui se dégage de ce chapitre. Les processus d'influence sont fonction de la correspondance entre les représentations de la tâche et les types de sources d'influence. Cette idée sous-tend d'ailleurs d'autres domaines de recherche. Ainsi, Flament (1965) a montré que la performance cognitive d'un groupe est optimale en cas d'isomorphisme entre le réseau de communication dans les groupes et le modèle de la tâche (c'est-à-dire l'ensemble des communications minimalement nécessaires pour que la tâche aboutisse). Faucheux et Moscovici (1960) ont soutenu quant à eux que les contraintes cognitives de la tâche déterminent la structuration des groupes et la capacité de la résoudre: ainsi une tâche impliquant une solution correcte unique induit une structuration spontanée des groupes centralisée qui assure une meilleure performance; à l'opposé une tâche exigeant une multitude de solutions induit une structuration spontanée des groupes décentralisée qui assure alors une meilleure performance. Abric (1987) poussera plus loin encore la démonstration en montrant que c'est la représentation de la tâche elle-même qui détermine les fonctionnements sociocognitifs des groupes, indépendamment de la nature réelle de la tâche.

On peut alors extrapoler, et soutenir que la représentation de la tâche comme exigeant une solution unique favoriserait les sources de haut statut (majorités, experts) dans la mesure même où elles induiraient l'émergence de rapports "verticaux" ou hiérarchisés. Corollairement, la représentation de la tâche comme appelant une diversité de réponses serait davantage propice à l'influence de sources de bas statut (comme les minorités ou les hors-groupes), parce qu'elles induiraient des rapports plus "horizontaux" légitimant des points de vue moins reconnus, moins dominants ou plus marginalisés.

L'ensemble expérimental examiné dans ce chapitre permet en effet de conclure qu'un processus d'influence positive est déclenché dès lors que le degré d'attente du consensus suggéré par le savoir en jeu (du fait de la tâche ou de sa représentation) coïncide avec le degré de consensus garanti par la source, en particulier du fait de son statut psychosocial dominant ou marginal. Pour une source majoritaire (ou plus généralement de haut statut) dont les jugements sont par anticipation hautement unanimes, les conditions d'une telle correspondance sont réunies lorsque la représentation de la tâche implique une réponse absolument consensuelle. En l'occurrence, on peut parler de la **représentation de l'unicité** (Brandstätter et al., 1991), typique des TONA. Au contraire, pour une source minoritaire ou de statut inférieur n'ayant pas la légitimité d'assurer un consensus mais garantissant une divergence de points de vue, une telle correspondance est établie lorsque la représentation du savoir

autorise, voire appelle, une pluralité de points de vue. C'est ce à quoi nous nous référons comme à la **représentation de la pluricité**, qui serait plus typique des autres types de tâche, et en particulier des TAP.

Il existe donc au moins deux grandes voies pour la validation subjective des jugements à partir des jugements d'autrui et partant, deux voies possibles pour une influence épistémique. L'une serait la voie du nombre, par laquelle opéreraient les sources majoritaires, mais aussi crédibles ou intragroupes, ayant pour elles la légitimité du consensus. A partir de l'hypothèse d'une influence fondée sur une représentation du savoir (de l'unicité en l'occurrence) et non pas sur la dépendance, nous avons pu tester un certain nombre de prédictions qui en découlent. La première est que, s'agissant de stimuli non ambigus, c'est-à-dire pour lesquels le sujet s'attend à un fort consensus, une source majoritaire continue à être influente, même si elle est incorrecte et discréditée sur le plan normatif ou informationnel, dans la mesure où la nature (majorité consensuelle) de la source est en concordance avec la nature du savoir (unique) en jeu.

La seconde est que le manque de pouvoir normatif ou informationnel a pour seule conséquence de déplacer le rétablissement du consensus (et partant, la modification des jugements) à un niveau latent, dans la mesure où la nécessité d'un savoir consensuel reste saillante même si l'approbation sociale ou la croyance que "la majorité est toujours correcte" se trouvent contrecarrées. En d'autres termes, l'effet de simple complaisance souvent imputé aux majorités ne serait que la conséquence de la confusion, dans l'esprit des chercheurs autant que des sujets, des pressions normatives à l'accord manifeste et de la représentation de l'unicité. La méthode expérimentale a permis de les orthogonaliser.

La seconde voie est celle de la décentration, plus spécifique aux sources minoritaires, déniées ou hors-groupes. Pourquoi celles-ci obtiendraient-elles de l'influence dans une tâche objective? Une autre conclusion, toujours liée à la notion de correspondance entre représentation de la connaissance et statut des sources, est que ce serait le cas dans des situations où l'universalité des jugements n'est pas le critère, mais qu'est rendu saillant un pluralisme des positions, une représentation de la connaissance comme relativisme social. Rappelons-nous que Brandstätter et al. ont trouvé que la minorité avait une influence (indirecte) avec des stimuli légitimant une diversité de réponses. Usant d'un paradigme perceptif similaire, Huguët et al. (1991-92) ont trouvé que la minorité avait un effet dès lors que les sujets étaient convaincus que la connaissance perceptive est un processus de décentration reposant sur la coordination de points de vue divers. Nemeth (1987) a largement démontré (surtout à propos de TAP) que l'impact minoritaire serait d'induire un mode de pensée divergent où plusieurs points de vue sont pris en ligne de compte. En bref, nous avons de bonnes raisons de penser que des sources que leur statut social infériorise peuvent aussi contribuer à la validation de la connaissance et dès lors obtenir de l'influence, mais en fonction d'un principe différent: celui de la décentration. Le chapitre suivant en proposera d'autres illustrations.

## Chapitre 5

### DE L'IMITATION A LA VALIDATION: ETUDES SUR LE RAISONNEMENT

F. Butera, P. Legrenzi, G. Mugny

Les recherches qui seront présentées dans ce chapitre mettent en jeu des tâches de résolution de problèmes. Elles sont donc particulièrement appropriées pour mettre à l'épreuve certaines hypothèses de la théorie de l'élaboration du conflit (TEC) relatives aux tâches d'aptitudes (TAP), et pour illustrer les mécanismes qui leur sont propres. Elles montreront en particulier que l'influence sociale peut agir au niveau de processus supérieurs de la pensée, en l'occurrence en orientant les processus de raisonnement.

#### 5.1. Incertitude, biais de conformité et biais de confirmation

Selon Festinger (1950), les activités de jugement des individus peuvent être rangées sur un continuum, en fonction de leur vérifiabilité. Quand un jugement peut être vérifié directement, l'individu serait indépendant du jugement des autres. Inversement, quand l'individu n'est pas en mesure de vérifier son jugement, il se trouve dans un état d'incertitude qui le rend dépendant du jugement des autres. En d'autres termes, Festinger suggérait que l'influence sociale opère seulement en cas d'incertitude. Or nous savons depuis les travaux de Asch (1956), que l'on peut observer des effets d'influence également sur des jugements dont le sujet est certain (voir le chapitre précédent). Dans ce chapitre, nous nous occuperons cependant de situations où l'individu sait qu'il doit parvenir à donner une réponse bien définie, qu'il ne connaît cependant pas encore, pour étudier les dynamiques d'influence lorsque le conflit de base est l'**incertitude**.

Le jugement de probabilité est le prototype du jugement incertain: il existe une réponse déterminable au moyen des règles du calcul des probabilités, mais le sujet ne les maîtrise pas, ou ne sait pas les appliquer à la résolution du problème posé. Les recherches conduites dans ce domaine (cf Tversky et Kahneman, 1974) ont montré que les individus incertains adoptent principalement deux stratégies pour résoudre les problèmes posés, dont aucune n'utilise les calculs de la statistique. L'une est la "représentativité", selon laquelle un événement est jugé probable s'il représente les caractéristiques essentielles de la catégorie à laquelle il appartient; par exemple la probabilité qu'un individu exerce une profession est estimée en fonction du degré auquel il apparaît représentatif du stéréotype de cette profession. L'autre est l'"accessibilité", selon laquelle un événement est jugé probable si on en connaît plusieurs exemples autour de nous. Ce qui est à retenir pour notre propos, c'est que l'individu incertain est hautement motivé à rechercher et à prendre en considération toute information perçue comme susceptible d'apporter une réponse au problème, parce que dans la résolution de problème ce sont les **aptitudes** personnelles qui sont en jeu, et même si cela l'amène dans bien des cas à formuler un jugement biaisé. On peut donc dire que l'individu incertain se sent dans un état de carence informationnelle. Mais comment cette information est-elle traitée en fonction de l'identité de ceux qui la véhiculent?

La psychologie sociale s'est dès ses origines attelée à décrire pourquoi et comment les individus se conforment. L'image de l'homme qui en ressort présente un individu dépendant, du point de vue cognitif (Festinger, 1950) et affectif, de son groupe ou de ses semblables; un individu qui se soumet à l'autorité (Milgram, 1974) et qui accepte les positions de la majorité, même si elles peuvent paraître absurdes (Asch, 1956); un individu qui renonce à ses positions pour réduire les divergences avec autrui (Sherif, 1935), et qui essaye de regagner sa place dans le groupe quand il apparaît déviant (Freedman et Doob, 1968). En somme, cette description de l'homme en société est celle d'une quête continue de conformité. La présence de ce phénomène est tellement répandue dans la société (Jahoda, 1956) que Moscovici (1979) le qualifie de "biais de conformité" (cf 1.2.1).

Dans un autre domaine de la psychologie, celle du raisonnement, on retrouve à peu près à la même période la description d'un phénomène dont il convient de relever l'analogie avec celui qui vient d'être décrit. En 1960, Wason met en évidence dans le raisonnement inductif un "biais" dans la mise à l'épreuve des hypothèses: on observe une tendance générale à la confirmation des hypothèses formulées. Plus précisément, Wason demande à ses sujets de deviner la règle de composition de la chaîne de nombres 2-4-6 (établie par l'expérimentateur, cette règle était en l'occurrence "nombres croissants"). Les sujets pensent à une règle, c'est-à-dire formulent une hypothèse, et ont à proposer des triplets de nombres à l'expérimentateur, qui les informe s'ils sont compatibles ou non avec la règle à découvrir. Il ressort que les sujets proposent le plus souvent des triplets compatibles avec leur hypothèse (p.ex. 8-10-12 pour l'hypothèse "nombres pairs ascendants"), croyant pouvoir conclure que leur hypothèse est correcte si l'expérimentateur juge leur triplet compatible avec la règle à découvrir.

Le problème est que la règle à découvrir est très générale ("nombres croissants"), alors que les sujets sont amenés, en vertu de principes conversationnels (Grice, 1989), à formuler les hypothèses en utilisant toute l'information contenue dans le triplet 2-4-6 ("nombres pairs croissant par intervalles de deux"). En proposant toujours des triplets confirmatoires de leur hypothèse (8-10-12, 20-22-24, etc.) les sujets reçoivent toujours la réponse que leur triplet est compatible, mais que leur hypothèse est fautive. C'est en donnant un triplet non compatible avec leur hypothèse (p.ex. 3-5-11), donc en pratiquant l'infirmité, que les sujets peuvent découvrir que le triplet est néanmoins compatible (ce sont des nombres ascendants), inférer que la règle doit en conséquence être plus générale que celle qu'ils ont imaginée, et parvenir à la réponse correcte. Alors même que dans cette tâche seule l'infirmité a une valeur diagnostique, ce dernier scénario est très rare, et c'est la confirmation qui domine les stratégies de mise à l'épreuve des hypothèses des sujets (Legrenzi, 1983). Ce "biais de confirmation" (Tweney, Doherty et Mynatt, 1981) a été expliqué en psychologie du raisonnement en termes de problèmes cognitifs de traitement de l'information: la difficulté qu'ont les individus à formuler des hypothèses très générales, la tentative d'utiliser toute l'information présente dans le triplet, l'arrêt à une hypothèse plausible sans motivation à parvenir à la vraie hypothèse (pour une revue, cf McDonald, 1990).

## **5.2. Les déterminants psychosociaux du raisonnement**

D'un point de vue psychosociologique, le biais de confirmation n'est pas à considérer comme uniquement cognitif, mais aussi comme reflétant des dynamiques sociales particulières. Les études sur le développement sociocognitif ont déjà montré comment des outils cognitifs sont modifiés et développés dans le cadre d'interactions sociales (cf Doise et Mugny, 1981). Dans les recherches rapportées dans ce chapitre, la conception du raisonnement est en fin de compte analogue.

L'interprétation psychosociale avancée dans le cadre de la TEC revient à considérer que confirmer correspond au maintien de ce qui a été établi (l'hypothèse formulée) et que c'est justement l'abandon et la substitution de l'hypothèse qui pose problème (idée d'ailleurs contenue dans le titre même de l'article de Wason, 1960: "De l'échec à éliminer des hypothèses dans une tâche conceptuelle"). Or, cette façon de voir les choses fait de la confirmation un phénomène corollaire de la conformité: cette dernière ne consiste-t-elle pas justement en l'impossibilité de dévier de la réponse dominante?

Dans cette optique, et en appliquant les hypothèses spécifiques aux TAP (cf chapitre 2), on s'attend à ce que l'existence de sources d'influence qui exercent une forte pression au consensus (p.ex. l'existence d'un point de vue majoritaire ou l'expression d'un avis expert) active des processus cognitifs centrés sur la réponse prédominante (Nemeth, 1987) induisant plutôt une attitude confirmatoire, et de manière plus générale des processus de raisonnement amenant à un immobilisme proche de l'effet de paralysie notée pour les tâches d'opinion (cf chapitre 6).

Complémentairement, on considérera que l'infirmité constitue une stratégie de contrôle qui nécessite la prise en considération simultanée de l'hypothèse propre et d'une hypothèse alternative, et donc la décentration d'une position unique. Il se trouve que des sources minoritaires, ou a priori peu compétentes, sont à même d'induire une telle prise en considération d'alternatives, et d'obtenir leur influence au travers d'un processus de décentration (cf chapitre 4; Huguet et al., 1991-92). Face à des sources minoritaires, on devrait donc observer une utilisation accrue de l'infirmité, contrecarrant ainsi le biais de confirmation, tout comme elles peuvent contrecarrer le biais de conformité (Moscovici, 1979).

Ces réflexions découlent d'une hypothèse dérivée de la TEC selon laquelle dans une situation d'influence reposant sur une TAP, la nature de la source détermine l'approche du problème à résoudre, et en l'occurrence la forme de raisonnement (Butera et al., 1991-92). Au consensus social correspondraient des stratégies de raisonnement visant à l'élaboration des idées déjà présentes et à la vérification des hypothèses prédominantes. En revanche, une situation sociale impliquant une rupture de consensus (p.ex par une minorité) devrait induire des stratégies de raisonnement qui prennent en compte des hypothèses alternatives et qui envisagent la falsification.

Pour contrecarrer le biais de confirmation, il faut donc faire appel à un procédé analogue à celui utilisé pour contrecarrer le biais de conformité, et en particulier introduire un point de vue minoritaire, ce que feront les trois expériences qui seront rapportées maintenant. La procédure, qui leur est commune, revient à ce que les sujets doivent trouver la règle de composition d'un triplet donné, et proposer un nouveau triplet pour contrôler leur hypothèse. Ils le font après avoir pris connaissance de l'hypothèse et du triplet proposés par une minorité des personnes interrogées préalablement, dont on comparera les effets d'influence à ceux d'une majorité.

### **5.3. De la pensée convergente au conflit d'incompétences**

Dans la première expérience (Legrenzi et al., 1991), trois problèmes étaient soumis aux sujets. Ils consistaient à déterminer la règle qui sous-tend une chaîne de trois nombres (en l'occurrence: 2-4-6, 3-11-23 et 7-20-89). Il était expliqué que d'habitude les sujets peuvent proposer d'autres chaînes de trois nombres pour contrôler si elles sont compatibles ou non avec la règle qu'il s'agit de découvrir, mais que le travail s'effectuant par écrit, on ne pouvait leur donner un tel feed-back individuel. Ils étaient cependant informés de l'hypothèse de gens

prétendument interrogés jusqu'alors. Afin d'assurer sa consistance, la règle attribuée à la source pour les trois problèmes restait toujours la même: "tout nouveau chiffre est plus grand que le précédent". Une deuxième chaîne de trois nombres était alors avancée, et présentée comme le triplet donné par ces gens dans le but de vérifier le bien fondé de leur règle. Pour chaque problème, les sujets devaient donner d'abord la règle sous-tendant à leur avis la chaîne initiale proposée, puis un nouveau triplet de nombres dont ils souhaitaient savoir s'il correspondait ou non à cette règle. Les sujets répondaient ensuite à diverses questions relatives à leur représentation de la tâche. Finalement, un post-test proposait deux problèmes similaires aux précédents. Aucune information n'était cette fois donnée quant aux réponses de la source.

Les réponses ont été évaluées de deux points de vue: celui de la règle hypothétique avancée par les sujets, et celui de la stratégie suivie pour la mettre à l'épreuve. Quant aux règles, on en distingue trois sortes. La règle proposée peut être la même que celle de la source, ce qui revient à son imitation. On parlera de règle remaniée si elle reprend la même règle mais en y ajoutant une spécification diminuant sa généralité, renvoyant à un travail cognitif convergent centré sur la réponse de la source (p. ex. pour 7-20-89: "chaque chiffre est d'au moins la dizaine supérieur au chiffre qui le précède"). Finalement, on parlera de règle inédite si elle est de nature différente, sa nouveauté pouvant être considérée comme témoin d'une pensée divergente (p. ex., toujours pour 7-20-89: "codification anglo-américaine des dates").

Quant à la stratégie de mise à l'épreuve de l'hypothèse, et pour chaque problème également, on note si le triplet donné par le sujet est de nature à confirmer ou à infirmer la règle par lui proposée. Il y a confirmation quand le triplet peut être décrit par la règle hypothétique du sujet (ainsi, le triplet 6-7-90 est confirmatoire de la règle "suite croissante"). Il y a infirmation quand le triplet ne correspond pas à la règle proposée (ainsi, le triplet 0-140-160 est infirmatoire de la règle "être contenu entre 0 et 100").

Le plan expérimental de cette première expérience amenait les sujets à répondre aux problèmes après avoir pris connaissance de l'hypothèse (tout nouveau chiffre est plus grand que le précédent) et du triplet d'une majorité (environ 82%) ou d'une minorité (environ 12%) des personnes censées avoir déjà répondu aux mêmes problèmes. Le triplet proposé par la source était soit confirmatoire, soit infirmatoire de son hypothèse.

Quelles prédictions peut-on avancer? Rappelons d'abord que dans cette tâche le sujet est incertain quant à la solution du problème, en l'occurrence quant à la règle à découvrir. La règle de la source représente dans ces conditions une solution a priori aussi bonne qu'une autre. C'est alors la compétence de la source qui détermine l'élaboration du conflit lié à l'incertitude (cf 2.2), ou, lorsqu'elle n'est pas accessible directement aux sujets, le statut psychosocial de la source. Compte tenu de ce que la TEC prédit (cf 2.4.2) que la nature majoritaire de la source accentue un mode de pensée plus convergent et que la minorité augmente la probabilité que le processus de validation soit activé, il est aisé de prédire un fonctionnement différent selon la source.

L'hypothèse initiale était que face à la majorité le sujet serait amené à considérer la règle de la source comme un apport d'information, et à l'adopter davantage, en résolvant donc son incertitude par l'imitation, partant de l'assomption que les majorités seraient perçues comme plus compétentes que les minorités (cf Chaiken, 1987; Nemeth, 1987). En outre, la majorité appelant au consensus, le sujet utilisera plutôt une stratégie confirmatoire, selon un mode de pensée convergent qui ne risque pas d'amener à la substitution de l'hypothèse, assurant ainsi de ne pas introduire une nouvelle incertitude.

Face à une minorité, le sujet est amené à se distancier de la source. En outre, nous savons que le sujet peut être amené à se décentrer d'un point de vue unique (cf chapitre 4), ce qui peut l'amener à envisager ici la construction d'hypothèses alternatives. L'impossibilité de considérer sine dubio l'hypothèse de la minorité, qui définit les termes du conflit d'incompétences (le sujet n'est pas plus certain de son hypothèse que de celle de la

source), doit alors créer chez le sujet une crainte d'invalidité qui le motive à explorer davantage le champ des possibles, et à rechercher davantage des solutions nouvelles. Par ailleurs, le sujet ne disposant pas d'une solution unique (ou du moins majoritaire) dont il serait certain de la validité, il ne peut que s'engager dans un processus de validation en vue de la résolution de la tâche, et de décentration par lequel il remet en cause le bien-fondé de sa propre réponse. Il devrait en résulter un plus grand recours à l'infirmité, puisque celle-ci est une stratégie de contrôle qui nécessite la prise en considération de l'hypothèse propre et d'une hypothèse alternative (on ne peut infirmer une hypothèse que si l'on possède une "solution de rechange"; Gorman et Carlson, 1989).

Voyons les résultats, qui distinguent les réponses de la phase d'influence où les sujets sont informés des réponses de la source, et celles du post-test où ils ne le sont plus. Pour ce qui concerne la nature de l'hypothèse formulée, on note d'abord que 38.71% des sujets ont repris au moins une fois telle quelle la règle proposée par la source, aucune différence significative n'apparaissant cependant entre conditions à aucun moment de l'expérience. La tendance générale est donc plutôt à la distanciation du modèle proposé par la source, peut-être parce que l'expression de la compétence passe aussi par une particularisation de soi (cf Codol, 1975; Festinger, 1954). Une autre conclusion serait que dans l'incertitude typique des TAP le statut majoritaire de la source ne lui assurerait pas nécessairement davantage de compétence qu'un statut minoritaire (cf Crano, 1992), et que c'est le degré d'expertise qui prime.

Des différences apparaissent en revanche pour ce qui est des règles remaniées, c'est-à-dire de la reprise de la règle avec modification (et en général spécification) de celle-ci (cf tableau 5.1): 40 des 47 sujets des conditions majoritaires le font au moins une fois, contre 27 des 46 sujets des conditions minoritaires ( $p < .01$ ). Cette différence ne vaut cependant que pour la phase expérimentale, donc sous forte saillance du rapport avec la source. Quant aux règles inédites, on ne trouve aucun effet lorsque la source est symboliquement présente, alors qu'à la phase post-expérimentale on observe que 10 des 24 sujets confrontés à la minorité confirmatoire en produisent au moins une, davantage donc que face à la majorité confirmatoire où seuls 4 sujets innove (p < .06), et que face à la minorité infirmatoire où les sujets novateurs sont en nombre de 3 (p < .04). La nature de la source a donc un effet sur le mode de pensée, plus divergent dans la distanciation face à la minorité, et plus convergent face à la majorité, sous forme de spécification de son hypothèse.

### **placer ici le tableau 5.1**

Pour ce qui concerne la stratégie de mise à l'épreuve de l'hypothèse, la proportion globale de réponses confirmatoires (86.14%) souligne que cette réponse est de toute évidence dominante dans le cadre de cette tâche de raisonnement inductif. Ont alors été distingués (cf tableau 5.2) les sujets ayant proposé au moins une réponse infirmatoire, et les sujets ayant pratiqué exclusivement la confirmation, séparément pour les trois items de la phase d'influence et les deux de la phase post-expérimentale. Le tableau 5.2 montre que, durant la phase d'influence, majorité et minorité induisent le même taux d'infirmité quand celle-ci est proposée. Si la proposition de l'infirmité a amené à une utilisation accrue de celle-ci, indépendamment de la source qui la formule, c'est probablement que l'infirmité représente pour le sujet une stratégie de toute manière insolite, puisque comme on l'a vu elle n'apparaît pas spontanément dans la résolution de ce type de problèmes (Wason, 1960). Comme le fait remarquer Roux (1991, p.32) à propos de l'insolite, "si une situation ne correspond pas aux attentes, on est obligé de la reconstruire davantage", ce qui implique dans notre cas que le sujet confronté à la proposition d'une stratégie de contrôle infirmatoire sera amené à explorer les propriétés de l'infirmité. En effet, Gorman et Gorman (1984) ont montré qu'en attirant l'attention sur les propriétés de l'infirmité, on pouvait augmenter la fréquence de son apparition.

### **placer ici le tableau 5.2**

On note par contre que dans les conditions confirmatoires la minorité produit davantage d'infirmerie que la majorité ( $p < .04$ ), donnant lieu à un effet constructiviste: le modèle proposé étant confirmatoire, les sujets ont en effet dû construire cette stratégie -par ailleurs rare- de mise à l'épreuve. Pour la phase de post-test, les effets observés perdurent, malgré un certain recul vers la stratégie confirmatoire, la majorité confirmatoire (qui n'induit plus aucune infirmerie) différant de la majorité infirmatoire ( $p < .03$ ) et de la minorité confirmatoire ( $p < .06$ ).

Deux questions complémentaires éclairent en partie les effets observés. Ont été agrégées les réponses aux questions concernant l'importance pour découvrir la règle "de suivre une seule idée mais jusqu'au bout" et "d'être ouvert à toutes les solutions possibles" (échelles en 7 points), une moyenne plus élevée renvoyant à une ouverture à la recherche de solutions alternatives. Les résultats indiquent que si globalement les sujets s'y déclarent largement ouverts, cela est particulièrement vrai de la condition minorité confirmatoire ( $m = 6.21$ ; les autres moyennes se situant autour de 5,50), qui diffère de la majorité confirmatoire ( $p < .07$ ) et de la minorité infirmatoire ( $p < .05$ ), ce qui peut être considéré comme un indice de ce que cette minorité induit une représentation de la résolution de la tâche comme particulièrement liée à la prise en considération de diverses solutions alternatives (Huguet et al., 1991-92).

Cette première expérience invite à quelques considérations sur les conflits induits par la présence d'un modèle majoritaire ou minoritaire dans le raisonnement (et plus généralement dans les TAP). Les sujets qui doivent résoudre des problèmes en étant confrontés à un modèle majoritaire, s'ils ne l'imitent pas fréquemment, en font cependant une large utilisation. D'une part, ils se basent sur l'hypothèse majoritaire pour formuler la leur (c'est dans les conditions majoritaires que les sujets pratiquent le plus le remaniement de la règle de la source). D'autre part, ils reprennent à leur compte la stratégie utilisée par la majorité pour mettre à l'épreuve les hypothèses. Si la majorité propose la confirmation, les sujets n'envisagent pratiquement pas d'utiliser l'infirmerie. Si la majorité propose d'infirmer, le taux d'infirmerie des sujets devient significativement plus élevé.

Lorsque la source est une minorité, les influences semblent suivre une autre voie. D'abord, les sujets inventent davantage de nouvelles règles. Ensuite, lorsque la minorité propose la même stratégie confirmatoire qui prédomine chez eux, une partie importante des sujets utilise une stratégie infirmatoire pour tester leur hypothèse. Ces sujets parviennent donc à cette stratégie bien qu'elle soit absente du champ. Cette influence, qui ne porte pas directement sur l'information délivrée par la source, repose sur une activité sociocognitive de décentration, comme le suggère le fait que les sujets confrontés à la minorité confirmatoire sont ceux qui lors du post-test ont proposé le plus de règles nouvelles. En outre, les résultats relatifs à la représentation de la tâche mènent à penser que l'ouverture à des hypothèses qui abandonnent les paramètres déjà présents correspondrait à un fonctionnement stratégique permettant au sujet de remettre en question ses propres hypothèses, et par là même d'arriver à l'utilisation de l'infirmerie (en tant que stratégie de remise en question). Ces résultats sont cohérents avec plusieurs études en psychologie du raisonnement, où le taux de résolution correcte de la tâche augmente quand on demande aux sujets de découvrir deux règles complémentaires (cf Green, 1988).

#### **5.4. Constructivisme minoritaire et infirmerie**

Les sujets s'inspirent-ils du modèle majoritaire et divergent-ils du modèle minoritaire simplement parce qu'ils assument qu'une majorité doit avoir raison et une minorité tort (Chaiken, 1987; Nemeth, 1987)? Autrement dit,

les dynamiques constatées sont-elles le simple reflet d'un biais dans la perception des sources, en l'occurrence quant à leur degré d'expertise? L'expérience précédente suggère que ce n'est pas nécessairement le cas, puisque les sujets présentent une même proportion (guère plus d'un tiers) de stricte imitation de la source, qu'elle soit majoritaire ou minoritaire. Pour s'en assurer, une autre expérience précisera si la source est dans le vrai ou dans l'erreur, donc si elle est ou non experte, dimension que l'on sait pertinente pour la signification du conflit dans les TAP. S'il est vrai que face à une source on a tendance à l'imiter dans la mesure où elle est experte, et à chercher des réponses alternatives du seul fait qu'on la suppose incorrecte, on devrait observer davantage d'imitation et de confirmation quand la source est présentée comme compétente, et trouver le plus de comportements constructivistes (en particulier des stratégies infirmatoires) quand on induit explicitement chez les sujets l'idée que la source a tort, indépendamment de son statut psychosocial.

La prédiction de la TEC est la même pour ce qui est de la règle: les sujets, confrontés à une incertitude de par la nature de la tâche (une TAP), devraient reprendre davantage la règle lorsqu'elle est correcte que lorsqu'elle est fautive, indépendamment de la nature majoritaire ou minoritaire de la source. Leur problème étant d'être ou de se montrer compétents, et cela n'étant possible que par le truchement de la comparaison sociale avec autrui (Festinger, 1954), ils s'aligneront davantage sur la réponse présentée comme experte. Reste la question de l'élaboration latente du conflit, à propos de laquelle la TEC prédit quant à elle une interaction des deux variables. Lorsque la source est correcte, le conflit n'a plus à être davantage élaboré, puisque les sujets sont certains de l'adéquation de leur réponse à la tâche, et ont donc résolu le conflit de base des TAP, à savoir l'incertitude. Lorsque la source est incorrecte, et donc a priori aussi incompétente qu'eux-mêmes, l'incertitude persiste et le conflit d'incompétences est maximal. Une élaboration ultérieure du conflit est alors nécessaire, et devrait se fonder sur les caractéristiques définissant la source. Dans ce cas, et dans ce cas seulement, la nature majoritaire ou minoritaire de la source devrait avoir des effets différents, la majorité induisant un mode de pensée convergent, la minorité un mode de pensée divergent, davantage susceptible d'induire un processus de validation.

Pour tester ces hypothèses, nous retiendrons la première phase d'une expérience réalisée sur le même modèle que la précédente (cf Butera et Mugny, 1992). Dans celle-ci comme dans la prochaine qui sera rapportée, les problèmes étaient présentés comme concernant l'organisation de voyages de tourisme par une agence imaginaire proposant une formule "visitez trois villes". Il s'agissait de trouver la règle sous-tendant le triplet constitué par les villes les plus choisies par les clients, en vue de programmer des voyages où on visite trois villes qui aient le même succès auprès des clients que celles du triplet initial (Genève, Lausanne, Lucerne). Les sujets étaient informés que des employés de l'agence pensaient que la règle était "trois villes suisses". On proposait aussi un triplet de villes que les employés de l'agence avaient décidé de soumettre à un sondage censé contrôler si leur règle était bonne. Les sujets devaient alors résoudre à leur tour les deux volets du problème: choisir le critère qui explique le choix des clients de l'agence entre deux proposés dans le questionnaire (le critère de la source et un autre critère), et choisir un triplet de villes parmi quatre proposés (les sujets disposaient de deux exemples pour confirmer et de deux exemples pour infirmer le critère choisi, quel qu'il soit). On demandait encore aux sujets quel autre triplet ils auraient proposé s'ils avaient pu en utiliser un deuxième. Notons encore que tous les sujets étaient dotés d'une carte de géographie, afin d'éviter tout biais dû à la méconnaissance des lieux.

La première variable expérimentale revient à attribuer le modèle proposé (la règle) soit à une majorité, soit à une minorité d'employés de l'agence de voyages. En outre nous avons communiqué aux sujets que, suite à un sondage, il s'était avéré que l'hypothèse de la source est soit juste (pour la moitié des sujets), soit fautive (pour l'autre moitié). La stratégie de mise à l'épreuve de l'hypothèse proposée par la source est toujours confirmatoire, puisque l'expérience précédente a montré que c'est dans cette condition qu'apparaissent des effets différentiels en fonction de la nature de la source, et que l'on peut observer l'émergence d'effets constructivistes.

Pour ce qui concerne la règle, soit le sujet accepte, soit il refuse de suivre l'hypothèse de la source. Les résultats montrent de ce point de vue que l'information donnée quant à la nature correcte ou incorrecte de la règle de la source a eu un rôle prédominant. En effet, celle-ci a été choisie par 39 sujets (l'autre règle par 37) lorsqu'elle a été présentée comme étant juste, alors qu'elle n'a été choisie que par 11 sujets (69 choisissant l'autre) lorsqu'elle a été déclarée incorrecte ( $p < .001$ ).

### **placer ici le tableau 5.3**

Pour ce qui est des stratégies de mise à l'épreuve des hypothèses, le tableau 5.3 indique les fréquences de sujets choisissant des triplets de villes confirmatoires ou infirmatoires de la règle choisie. La dynamique qui apparaît est liée au statut de la source ( $p < .04$ ). On ne trouve cependant pas de différence entre majorité et minorité lorsque la source est correcte. Lorsque la source est incorrecte, la minorité obtient un taux d'infirmité supérieur à celui de la majorité ( $p < .02$ ).

Au vu des résultats de cette expérience, nous sommes en mesure d'écarter l'hypothèse que les effets majoritaires et minoritaires latents seraient uniquement dus à des présupposés quant à la validité du modèle que ces sources proposent. En effet, la variable juste/faux a eu un effet "informationnel" (Deutsch et Gerard, 1955) limité à l'augmentation de l'imitation de la règle proposée quand la source se révèle compétente, et de la distanciation quand elle est incompétente. Etant donné que la tâche peut apparaître comme une évaluation des capacités individuelles, ce sont là deux régulations manifestes qui permettent à la cible de donner une réponse témoignant de sa compétence.

Les dynamiques qui sous-tendent le recours à une stratégie confirmatoire ou infirmatoire illustrent les modalités de l'élaboration latente du conflit dans les TAP. Lorsque la source est correcte, le conflit n'a plus effectivement à être encore élaboré, puisque les sujets peuvent être davantage certains que si elle est incorrecte. Dans ce dernier cas, la source ne se révèle pas plus compétente qu'eux-mêmes. Comment résoudre l'incertitude qui persiste? Une élaboration ultérieure du conflit est alors nécessaire, et repose comme prévu sur les caractéristiques définissant la source, la majorité induisant un mode de pensée convergent marqué par la confirmation, la minorité un mode de pensée divergent menant à davantage d'infirmité.

Les résultats concernant la question "il est important d'être ouvert à toutes les solutions possibles" suggèrent, comme dans l'expérience précédente, que la nature de ces effets serait liée à la représentation de la tâche: les sujets des conditions minoritaires s'en déclarent plus convaincus ( $m=6.03$ ) que ceux des conditions majoritaires ( $m=5.41$ ,  $p < .04$ ). Ainsi, la source apparaît avoir ou non des effets constructivistes selon qu'est saillante une représentation de la tâche ou une autre. La dernière expérience rapportée portera alors directement sur la question des correspondances entre nature de la tâche et nature de la source.

### **5.5. Influence et représentation de la tâche**

Au vu des résultats des deux premières expériences, il apparaît que le biais de conformité et le biais de confirmation seraient deux facettes du même comportement convergent. La conformité préserverait le consensus social (Moscovici et Doise, 1992); la confirmation préserverait le consensus de la connaissance, et même l'unité théorique d'une discipline scientifique (Gorman et Carlson, 1989). On peut alors imaginer que conformité et

consensus sont l'expression d'un même fonctionnement socio-cognitif de conservation. Comme le font remarquer Gorman et Carlson, dans l'histoire des sciences on observe que la confirmation protège un paradigme d'abord d'un abandon prématuré, et par la suite de l'infirmité provenant de groupes scientifiques adverses. Ceci est cohérent avec le résultat selon lequel dans un contexte où l'hypothèse majoritaire est proposée, la tendance générale est de ne pas la modifier, soit en la reprenant telle quelle, soit en la réaménageant, sans cependant l'abandonner.

Par ailleurs nous avons vu que la confrontation avec une source introduisant l'alternative peut amener à abandonner d'anciennes hypothèses au profit de nouvelles, et partant, à falsifier les hypothèses déjà présentes. On peut alors supposer que l'innovation et l'infirmité seraient l'expression d'un fonctionnement sociocognitif de "révolution". Kuhn (1962) utilise ce terme pour qualifier le processus qui amène à la falsification des principes d'un paradigme scientifique, et à son abandon au profit d'un nouveau paradigme. Selon l'idée de Nemeth (1987), la pensée divergente (induite par la présence d'une source minoritaire) amène à la prise en compte d'un plus grand nombre de paramètres alternatifs. En effet, l'infirmité semble trouver son origine dans la capacité d'envisager l'alternative: "l'infirmité dépend de la capacité de visualiser des hypothèses alternatives" (Gorman et Carlson, 1989, 92). Ceci expliquerait pourquoi l'infirmité est un comportement si rare: on peut se le permettre à condition d'avoir une représentation de la tâche (ou du problème étudié) suffisamment complexe pour envisager des solutions alternatives. Cette hypothèse laisse présupposer qu'à la racine de la confirmation et du constructivisme qui fonde l'infirmité doivent exister des correspondances particulières entre nature de la source et représentation de la tâche, telles que la source force le sujet à la convergence ou permette la production d'hypothèses alternatives.

Pour que ces extrapolations aient une base plus solide, il faut s'assurer de deux choses. D'une part, que face à un modèle majoritaire les sujets s'engagent dans un fonctionnement de conservation (reproduction du modèle, et sa confirmation) quand la majorité renvoie à une représentation de l'unicité (cf 4.7; Brandstätter et al., 1991), qui rende saillante la nécessité du consensus; d'autre part, que face à un modèle minoritaire les sujets s'engagent dans un fonctionnement de révolution (substitution du modèle, et falsification) quand la tâche renvoie à une représentation de la plucité qui rend saillante la possibilité de diverger.

Voyons l'expérience qui teste ces idées, où deux problèmes étaient présentés, comme dans l'expérience précédente, comme concernant l'organisation de voyages de tourisme par une agence imaginaire proposant une formule "visitez trois villes"; ils devaient aussi résoudre un troisième problème de type numérique (comme ceux de la première expérience). Le plan expérimental croise alors deux variables. La première opérationnalise la nature de la source: on attribuait l'hypothèse et le triplet proposé soit à la majorité, soit à la minorité des employés de l'agence de voyages, tout comme dans l'étude précédente. La seconde concerne la représentation de la tâche. Pour induire la représentation de l'unicité, les sujets étaient informés qu'il y avait une seule solution correcte possible au problème. Sous représentation de la plucité, les sujets étaient avisés qu'il y avait plusieurs solutions correctes possibles. Les deux variables étaient manipulées lors des trois problèmes de cette expérience.

Les prédictions de la TEC sont que les effets les plus convergents (imitation de l'hypothèse de la source et confirmation) devraient se manifester quand une source majoritaire propose son modèle sous attente d'une unique réponse correcte. Les effets les plus divergents et constructivistes (formulation de règles alternatives et infirmité) devraient apparaître quand le modèle minoritaire est présenté sous attente de multiples réponses correctes.

Afin de mesurer l'adéquation des hypothèses des sujets à celles de la source (imitation), un indice d'imitation a été créé qui rapporte combien de fois les sujets se sont basés sur le critère donné par la source, en le reprenant

(pour les deux problèmes à questions fermées) ou également en le remaniant (pour le problème à questions ouvertes); l'indice varie donc entre 0 et 3. Un indice d'infirmité exprime combien de fois les sujets ont pratiqué l'infirmité; cet indice varie entre 0 et 5, puisque dans les deux problèmes à questions fermées les sujets pouvaient proposer deux triplets pour tester leur hypothèse. Le tableau 5.4 met en parallèle les moyennes de ces deux indices.

#### **placer ici le tableau 5.4**

Pour l'indice d'imitation, l'analyse de variance montre que les deux effets simples sont significatifs: on imite davantage la majorité que la minorité ( $p < .001$ ), et davantage quand on s'attend à une unique réponse correcte plutôt qu'à plusieurs ( $p < .001$ ), toutes les conditions comparables différant significativement entre elles (à au moins  $p < .02$ ). L'interaction des deux variables ( $p < .02$ ) provient de ce que l'imitation est de loin la plus prononcée lorsque coïncident la nature majoritaire de la source et la représentation de la tâche en termes d'unicité. Il est à noter que dans une analyse plus fine du problème à questions ouvertes, où on reprend la distinction entre règles identiques, remaniées et inédites, c'est la minorité sous plucité qui induit plus de règles inédites que toutes les autres conditions ( $p < .01$ ).

Pour l'indice d'infirmité, les effets s'inversent, les deux effets simples étant significatifs: on infirme davantage face à la minorité que face à la majorité ( $p < .001$ ), et davantage quand on s'attend à plusieurs réponses correctes possibles plutôt qu'à une seule ( $p < .001$ ), toutes les conditions comparables différant significativement entre elles ( $p < .01$ ). L'interaction des deux variables ( $p < .001$ ) provient de ce que l'infirmité est de loin plus fréquente lorsque coïncident la nature minoritaire de la source et la représentation de la tâche en termes de plucité.

Les grands effets qui traversent les démonstrations de ce chapitre ne se réduisent donc pas simplement au fait que les sujets, voulant se différencier de la source minoritaire, choisissent une autre règle, l'infirmité provenant alors d'une pseudo-ouverture du champ des possibles, ni que, désireux de se rallier à la majorité, ils s'empêchent ce faisant d'envisager de nouvelles règles, sans donc s'ouvrir à une possible infirmité. En effet, les sujets des conditions de plucité s'engagent significativement plus dans le choix de la règle différente, même en condition majoritaire, sans toutefois qu'au terme de l'expérience il n'infirment autant qu'en condition minoritaire. Par ailleurs, l'analyse détaillée de l'item numérique, où l'infirmité est la plus rare, montre que les sujets des conditions minoritaires se distancient le plus quant au choix de la règle, même ceux de la condition d'unicité, qui pourtant présentent un taux d'infirmité inférieur ( $p < .01$ ), et donc non proportionnel à la distanciation ( $p < .01$ ). Pour que l'infirmité apparaisse pour cet item, il faut que coïncident le statut minoritaire de la source et la représentation de la tâche en termes pluriels.

Le questionnaire sur la représentation de la tâche (échelles en 7 points) révèle des réponses cohérentes avec les effets d'influence observés. Ainsi, les réponses à la question "il est important de suivre une seule idée mais jusqu'au bout" s'organisent selon une logique parallèle à celle de l'indice d'imitation: on en est plus convaincu face à la majorité ( $p < .001$ ), et quand on attend une unique réponse ( $p < .001$ ). L'interaction ( $p < .001$ ) rend compte de ce que ce sont les sujets confrontés à la majorité sous attente d'unicité qui le sont tout particulièrement ( $m = 6.48$ , les autres moyennes se situant vers le milieu de l'échelle). La question "il est important d'être ouvert à toutes les solutions possibles" suscite au contraire des réponses qui prolongent les dynamiques traversant l'indice d'infirmité. Le cumul des deux effets simples (tous deux à  $p < .001$ ) met en évidence que cette ouverture est plus présente chez les sujets confrontés à une minorité, tout particulièrement dans un contexte de plucité des solutions ( $m = 6.76$ ), que chez ceux opposés à la majorité, surtout dans le contexte d'unicité ( $m = 2.74$ ; les autres moyennes avoisinent 4,50).

D'autres questions révèlent encore ( $p < .01$ ) que la confirmation est jugée plus utile par ceux qui l'ont pratiquée le plus, à savoir les sujets de la condition majorité/unicité ( $m=6.45$ ; les autres conditions se situant au-dessous de 4). L'infirmité l'est le plus pour ceux qui l'ont pratiquée davantage, c'est-à-dire les sujets de la condition minorité/pluricité ( $m=6.62$ ; les autres conditions se situant au-dessous de 4).

Il ressort de cet ensemble de résultats que la correspondance entre nature de la source et nature des savoirs en jeu a eu comme conséquence de mettre en évidence deux patrons diamétralement opposés de dynamiques d'influence. Le premier est induit par la correspondance entre la source majoritaire et la présomption qu'une seule solution aux problèmes est possible. Les sujets de cette condition expérimentale centrent leur formulation d'hypothèse autour de la proposition majoritaire, quand il ne l'imitent pas. Ils pratiquent massivement la confirmation, qu'ils considèrent extrêmement utile, tout comme ils trouvent important le fait de ne pas abandonner une idée et de la suivre jusqu'au bout. En toute logique, le traitement de l'information qu'ils envisagent va dans le sens d'une conservation de l'idée de départ. On peut donc dire que ces sujets ressentent une forte pression au consensus du fait de l'existence d'une seule solution possible. La proposition d'une source consensuelle les amène à la choisir comme ancrage pour la formulation de leurs hypothèses. Ils utilisent presque exclusivement une stratégie de contrôle qui ne remet pas en question l'hypothèse choisie, et qui donc protège le consensus réalisé avec la majorité. Par ailleurs, infirmer leur unique hypothèse les amènerait à une impasse, puisque cela réintroduirait l'incertitude et le risque d'incompétence.

La correspondance entre la source minoritaire et la présupposition que plusieurs solutions aux problèmes sont possibles induit d'autres dynamiques. Les sujets de cette condition sont les moins engagés dans la reprise de l'hypothèse de la source, au point que dans le problème à questions ouvertes ils donnent plus de règles inédites. Ils peuvent donc se permettre de pratiquer l'infirmité, qu'ils jugent utile, ouverts qu'ils sont à toutes les solutions possibles. Celle-ci n'introduit plus une menace de la certitude ou de la compétence -ils sont de toute manière incertains et aussi incompétents que la source-, et peut devenir une stratégie de confrontation des solutions possibles de la tâche. Le processus de validation repose donc aussi sur l'invalidation, c'est-à-dire sur l'exploration des limites de validité des hypothèses en lice.

Puisque dans les TAP le conflit de base est fondé sur l'incertitude et la crainte de l'incompétence, on doit supposer que les deux dynamiques observées, pour contraires qu'elles soient, devraient en fin de compte répondre à une même finalité psychosociale: assurer l'affirmation de la compétence propre, et résorber la crainte d'invalidité. Un résultat non encore rapporté soutient cette idée. A la question "pensez-vous avoir trouvé le bon critère", nous observons une interaction hautement significative ( $p < .0001$ ) entre les deux variables. Les sujets de la condition majorité/unicité se disent plus sûrs d'avoir trouvé le bon critère ( $m=6,52$ ) que les sujets de la condition majorité/pluricité ( $m=2,34$ ) et que ceux de la condition minorité/unicité ( $m=2,90$ ); les sujets de la condition minorité/pluricité se disent également très sûrs ( $m=6,59$ ). La certitude, et partant, la compétence propre, sont donc (r)établies par deux voies possibles. La première revient à céder aux pressions à l'uniformité (Festinger, 1954), et à élaborer le consensus. La seconde revient à assumer le conflit sociocognitif, et à élaborer la multidimensionnalité de la tâche.

## 5.7. Conclusions

Résumons les phénomènes et les mécanismes mis en évidence à travers ces trois expériences. Les tâches que nous avons proposées aux sujets sont d'un type particulier: elles sont objectives, il y a une réponse déterminable

au problème, que le sujet ne connaît pas, mais pense pouvoir découvrir. C'est cette conjonction d'ignorance et de nécessité de parvenir à une réponse précise qui met le sujet en état d'incertitude. D'ailleurs l'ignorance est en elle-même une forme d'incertitude (Kahneman et Tversky, 1982), qui a comme particularité d'être issue d'attributions internes, c'est-à-dire d'être imputée à son incompetence propre, remettant en question l'image de soi. Ce sont des tâches de résolution de problèmes, c'est-à-dire des tâches qui mettent en jeu les aptitudes individuelles. Les sujets sont donc motivés à donner des réponses qui montrent leur compétence, ce qui peut à l'occasion exiger l'expression d'une certaine particularité face à autrui. Les sujets sont tiraillés entre la motivation, due à l'incertitude, à utiliser toute l'information disponible pertinente (et la source peut leur en fournir) et la nécessité, due à la crainte de se sentir ignorant ou incompetent, de se démarquer de l'information non pertinente susceptible de les induire en erreur. L'information fournie par la source a donc pour effet d'augmenter le conflit que les sujets ressentent déjà de par leur incertitude. Les recherches présentées dans ce chapitre ont alors permis de mettre en évidence les formes spécifiques que ce conflit assume en fonction de la source d'influence, et les modes de raisonnement que les sujets sont amenés à adopter, en fonction de ces conflits, en vue de résoudre les tâches.

La proposition d'une majorité constitue un apport d'information. En effet, les résultats exposés vont dans le sens d'une prise en compte de la proposition majoritaire. Quand il le peut (en cas de questions ouvertes), le sujet remanie la règle proposée par la majorité, ce qui concilie son besoin de particularisation (c'est une tâche d'aptitudes) et sa dépendance informationnelle face à la source. Pour ce qui concerne les stratégies de mise à l'épreuve, la centration sur une hypothèse unique, socialement prédominante, rend nécessaire sa validité, et partant, le recours à une stratégie de contrôle qui ne risque pas de l'éliminer: la confirmation. La majorité tend donc à induire des processus de pensée convergents, des formes de raisonnement en fin de compte conservatrices, qui centrent l'élaboration des hypothèses et leur contrôle autour de l'information que la source délivre. Ces fonctionnements convergents deviennent totalement contraignants, sous forme de biais de conformité et de confirmation, quand, comme dans la troisième expérience, on limite l'élaboration des hypothèses à une seule solution possible.

Si la proposition est issue d'une minorité, les sujets ressentent un conflit d'incompétences. Ils craignent l'invalidité s'ils adoptent la proposition de la source, puisqu'elle est a priori aussi incorrecte que la leur. Cette distanciation entretient leur incertitude, puisqu'ils n'ont aucune garantie de ne pas se tromper en l'écartant. On comprend alors que les minorités induisent une représentation plus ouverte, multidimensionnelle des problèmes, comme le soulignent les résultats concernant la représentation de la tâche dans les trois expériences. Cette représentation de la pluralité peut rendre constructive la crainte d'invalidité, puisqu'elle permet une décentration, en l'occurrence un dépassement du choix binaire entre l'hypothèse propre et celle de la source, autorisant un examen des multiples paramètres présents dans la tâche, ce qui se manifeste par une plus grande production de règles inédites. Dans ce contexte l'information peut avoir sa raison d'être, puisqu'elle est une stratégie de confrontation des solutions possibles de la tâche et, par sa valeur diagnostique (cf 5.1), un outil d'intégration de l'alternative. Ces fonctionnements divergents deviennent particulièrement appropriés quand la correspondance entre nature de la source et représentation de la tâche est rendue plus explicite encore, comme dans la troisième expérience, où l'élaboration de multiples hypothèses est conseillée.

Les effets observés, tout particulièrement dans la troisième expérience, illustrent deux principes fondamentaux de la TEC, et en **suggèrent un troisième. D'abord, on constate que la représentation de la tâche** oriente en soi la modalité de résolution des problèmes de type TAP. Il suffit que les sujets se la représentent comme ne permettant qu'une solution correcte unique pour qu'ils imitent davantage le modèle de la source et s'engagent dans un mode de pensée convergent. Inversement, il suffit d'orienter la représentation de la tâche comme appelant diverses solutions plausibles pour que les sujets se distancient davantage de la réponse de la source et **s'engagent dans un processus de validation. Ensuite, la nature de la source** en soi induit des effets similaires.

Il suffit que la source soit présentée comme une majorité pour qu'on l'imite davantage, et comme une minorité pour qu'on s'en distancie. Face à la première le mode de pensée est convergent, face à la seconde la pensée se décentre et est de nature plus divergente. Cependant, les dynamiques les plus cohérentes proviennent de la correspondance entre une représentation spécifique de la tâche et la nature particulière de la source.

Ainsi, quand la représentation de l'unicité coïncide avec la nature majoritaire de la source, on observe un effet proche de la complaisance observée dans les TONA. Partant d'une tâche typique des TAP où un consensus n'est pas a priori attendu, quand on y injecte les ingrédients qui définissent une TONA (attente d'unanimité), on favorise l'apparition des dynamiques plus relationnelles typiques de celles-ci. Ces dernières proviennent donc de ce que l'occasion d'un consensus, garanti par la source majoritaire, trouve la légitimité de son expression dans la nécessité, inscrite dans la tâche, de parvenir à une réponse unanime. Dans le chapitre précédent (cf 4.5) le chemin inverse, transformant la représentation d'une TONA en celle d'une TAP, avait abouti au résultat complémentaire, favorisant les dynamiques de validation plus typiques des sources marginalisées. Dans la tâche présente, typique des TAP, il appert que quand la représentation de la plucité coïncide avec la nature minoritaire de la source, on observe le constructivisme le plus intense. Celui-ci est donc issu de ce que l'occasion de la décentration, portée par la source minoritaire, trouve la légitimité de son expression dans la possibilité, inscrite dans la tâche, de prendre en considération, voire d'intégrer, un éventail de points de vue.

Une nouvelle hypothèse, suggérée par les dynamiques observées dans ce chapitre pour ce qui est de la représentation de la tâche, pourrait être envisagée. Si les majorités ou autres sources de statut psychosocial supérieur bénéficient (en termes d'influence) de la représentation de l'unicité, ne serait-ce pas leur existence qui contribue à créer cette représentation, du fait même des attentes de consensus dont elles sont porteuses? Par ailleurs, si une minorité ou autre source de statut psychosocial plus marginalisé bénéficie d'une représentation plurielle, n'est-ce pas leur existence même qui contribue à créer cette représentation, du fait même qu'elles introduisent la différence et l'alternative?

## Chapitre 6

### DE LA PARALYSIE INTRAGROUPE AU CONFLIT NORMATIF: ETUDES SUR L'AVORTEMENT, LA CONTRACEPTION ET LA XENOPHOBIE

M. Sanchez-Mazas, J.A. Pérez, E. Navarro, G. Mugny, J. Jovanovic

Depuis Festinger (1950, 1954), les psychologues sociaux s'accordent à considérer que les individus tendent à opiner comme ceux dont ils sont similaires (Goethals, 1972; Wilder, 1990), auxquels ils s'identifient (Turner, 1981; Martin, 1987; Maass et al., 1982), ou dont ils dépendent (Deutsch et Gerard, 1955). De plus, les opinions, qui sont ancrées socialement (TOP), font l'objet de débats et de controverses, de telle sorte que le consensus est forcément partiel, limité aux membres des groupes ou catégories d'appartenance saillants dans le contexte des jugements. Ce sont les dynamiques d'influence sociale liées aux attentes d'homogénéité intragroupe (en l'occurrence de similitude dans les attitudes) qu'abordera le présent chapitre. En ce qui concerne les TOP, on doit s'attendre à ce que la catégorisation d'une source comme intragroupe, en particulier si elle est majoritaire, et les processus d'identification qui y sont liés, soient au coeur de l'élaboration des conflits et des effets d'influence correspondants (cf figure 3.2).

Dans ce chapitre seront abordées des situations d'influence étudiant deux dynamiques contraires que peut susciter la référence au jugement d'un intragroupe. Le premier fait appel à des contextes de support social: le sujet, qui a une opinion X, est confronté à une source soutenant ~X, tout en recevant l'appui de son groupe également favorable à X. La théorie de l'élaboration du conflit (TEC) prédit que face à une telle divergence d'opinions, les pressions identitaires associées au support social doivent augmenter la conformité aux réponses de son groupe, et partant, la résistance au changement suggéré par la source. Cette dynamique serait particulièrement à l'oeuvre au niveau manifeste. La TEC prédit cependant aussi que de manière générale les cibles ont d'autant moins de raisons de s'engager dans un travail cognitif ultérieur portant en profondeur sur les opinions divergentes, c'est-à-dire d'élaborer le conflit, qu'ils s'en remettent aux vues de leur seul groupe. La notion de **paralysie sociocognitive** renvoie à l'absence d'élaboration ultérieure du conflit, due au fait que le sujet tend à se conformer manifestement à l'opinion de son groupe. On verra qu'il en découle un effet de "gel" des attitudes: le support social empêche que la divergence introduite par la source soit élaborée à un niveau latent, tout comme il empêche que l'individu s'implique personnellement davantage dans l'attitude défendue par son groupe.

La seconde sorte de situations est plus typique des études classiques de l'influence majoritaire: le sujet, qui a une opinion X, est simplement confronté à un de ses groupes de référence soutenant ~X. Est ainsi introduit un **conflit normatif**, dont la résolution la plus probable prend la forme d'une conformité manifeste doublée d'une paralysie sociocognitive. Une autre prédiction de la TEC est que quand la dynamique de conformité est contrecarrée, et que la divergence de l'individu face à son groupe est rendue indéniable, l'élaboration ultérieure de ce conflit devrait produire un changement d'attitude latent.

La première partie du chapitre illustrera les dynamiques de la paralysie sociocognitive, et en rendra compte en termes du niveau d'élaboration du conflit. La deuxième partie du chapitre s'adressera aux conditions auxquelles un conflit normatif, que l'individu introduit face à la norme intragroupe, peut se traduire par une influence plus profonde, signifiant que l'attitude collective est réellement élaborée et appropriée par les membres du groupe.

## 6.1. Niveaux de catégorisation et niveaux d'influence

Le type de relation que la cible entretient avec la source peut affecter le niveau auquel un conflit d'opinions sera traité. Un moyen de le conceptualiser est d'utiliser la théorie des niveaux d'auto-catégorisation (Turner, 1987). Celle-ci envisage plusieurs niveaux de différenciation et d'inclusion du soi dans les relations à autrui, et stipule que le comportement individuel ou de groupe ne sont autres que des actes du moi opérant à différents niveaux d'abstraction. Turner établit trois niveaux d'abstraction de la catégorisation: le niveau supraordonné définit l'individu en termes d'appartenance à l'espèce; le niveau subordonné définit son identité personnelle et sa spécificité par rapport aux membres de son groupe d'appartenance; le niveau intermédiaire définit l'identité sociale de l'individu dans le cadre de différenciations entre les groupes ou les catégories d'appartenance et de non appartenance. L'hypothèse centrale de ce modèle en ce qui concerne l'influence sociale est que l'auto-catégorisation de l'individu au niveau intermédiaire accentue une perception du soi en termes de caractéristiques prototypiques du groupe d'appartenance: il y a alors influence réciproque entre les membres d'un intragroupe, et en particulier conformité accrue avec les normes du groupe perçues comme en étant prototypiques.

Il convient de considérer plus en détail le niveau d'élaboration du conflit que suppose un niveau d'auto-catégorisation ou un autre, et de distinguer une élaboration plus "collective" ou "dépersonnalisée" (Turner, 1987) au niveau intermédiaire, et une élaboration plus personnelle au niveau subordonné. L'élaboration collective et **dépersonnalisée** renvoie à des conditions où l'individu aborde une divergence d'opinion avec une source d'influence en ayant l'impression que sa propre opinion converge pleinement avec celle de son groupe d'appartenance rendu saillant et pertinent dans le contexte de l'influence. L'élaboration **personnelle** du conflit renvoie à des contextes où la cible se trouve confrontée à la divergence d'opinions sans recevoir le soutien de son groupe d'appartenance, voire en ayant l'impression que son opinion personnelle diverge de celle de son groupe. L'élaboration personnelle n'apparaît donc pas comme le fait d'un individu isolé, détaché d'un contexte social, puisque le conflit normatif implique la saillance psychologique du groupe d'appartenance, mais aussi l'impossibilité de résorber le conflit par simple conformité à la norme de celui-ci.

Si les niveaux d'auto-catégorisation ont des effets sur le niveau d'élaboration du conflit, il convient encore d'examiner l'influence sociale en distinguant les niveaux manifeste et latent. La perspective des niveaux de catégorisation aboutit à l'hypothèse que la saillance de la norme intragroupe devrait avoir pour conséquence une influence à la fois manifeste et latente (Abrams et Hogg, 1990; Turner, 1991). Dans les termes de la TEC, on s'attend au contraire à ce que la perception de soi dans une appartenance groupale amène le sujet à une élaboration dépersonnalisée du conflit, et donc à fournir simplement la réponse manifeste qu'il attribue à son groupe. Les opinions ainsi élaborées étant très largement dépendantes de la saillance du groupe d'appartenance, les changements d'attitude seront limités par la paralysie sociocognitive. En revanche, s'il doit assumer ses opinions en termes plus personnels, il est plus probable que le sujet procède à une élaboration intériorisée du conflit et qu'il examine plus attentivement les opinions en question. Seule une élaboration personnelle du changement d'attitude (due comme on le verra au conflit normatif) supposerait l'appropriation réelle de la nouvelle opinion. Son intériorisation rendrait alors son expression indépendante de l'activation du niveau intermédiaire d'auto-catégorisation, c'est-à-dire de la saillance psychologique du groupe d'appartenance.

Ce chapitre considérera d'abord des situations où la cible d'influence croit détenir la même opinion que son groupe (6.2), pour les comparer ensuite à des situations mettant en évidence une hétérogénéité intragroupe des

opinions (6.3). On verra ensuite que le changement latent d'attitude est affecté par la divergence attitudinale qu'une cible d'influence peut être amenée à percevoir face à l'un de ses groupes d'appartenance.

## 6.2. Support social et paralysie sociocognitive

Une première hypothèse que l'on peut directement tester est relative à l'effet de conversion à une position minoritaire lorsque le sujet dispose du support social de son groupe. Le support social a été largement étudié dans les paradigmes d'influence sociale (cf Allen, 1975; Mugny, 1980) et un effet systématique a pu être dégagé: l'influence d'une source se trouve réduite ou annulée lorsque la cible d'influence bénéficie d'un support social. Parmi les explications admises pour rendre compte de cet effet figure celle de la réduction de la pression sociale sur la cible d'influence (Doms, 1983, 1987; Latané et Wolf, 1981), celle de la perte de consistance de la source et en conséquence du moindre conflit qu'elle produit (cf Moscovici, 1979), celle selon laquelle la cible d'influence gagne en courage pour résister à la source d'influence (Nemeth et Chiles, 1988), ou perd la crainte des coûts sociaux de la déviance à l'intérieur du groupe (Asch, 1956; Freedman et Doob, 1968).

Mais l'effet du support social varie en fonction du type de tâche. En ce qui concerne les tâches objectives (de type Asch par exemple) n'importe quel support social est efficace, à la condition suffisante qu'il casse l'unanimité de la source, sans même que la réponse du support soit identique à celle du sujet. Au contraire, dans des tâches d'opinion l'individu ne résiste que lorsque le support soutient la même réponse que le sujet, et qu'il provient de l'intragroupe (cf Allen, 1975). Ces effets sont compatibles avec la TEC. En effet, la divergence entre l'opinion du sujet et celle de la source est, dans le cadre de ces études, insérée à un niveau d'auto-catégorisation où le groupe d'appartenance apporte un support social. Ce niveau intermédiaire d'auto-catégorisation devrait donc introduire une résistance à l'influence d'une source qui n'est pas intragroupe, ou à une position qui n'en est pas prototypique. En ce sens la référence à l'intragroupe devrait provoquer des effets "paralysants" sur l'élaboration sociocognitive de la divergence, et empêcher la conversion à ces positions divergentes.

Voyons une première expérience qui examine ces questions (Pérez, Mugny et Navarro, 1991, expérience 1). Les sujets devaient traiter un message persuasif attribué à un groupe minoritaire soit en se référant à leur intragroupe, ou à un hors-groupe, soit en exprimant simplement leur opinion personnelle. En distinguant les niveaux d'influence direct et indirect, le traitement du message dans l'optique de l'intragroupe devrait contrecarrer le processus de validation, le sujet pouvant se conformer au jugement qu'il attribue à son groupe, sans nécessairement recourir à un examen attentif du message minoritaire. Cet effet de "paralysie sociocognitive" introduit par la référence à l'intragroupe devrait se traduire par une diminution de l'influence minoritaire au niveau indirect. En revanche, de tels effets de paralysie sociocognitive ne devraient pas apparaître lorsque les sujets se situent soit du point de vue du hors-groupe, soit de leur optique personnelle. Dans ces deux derniers cas, une influence supérieure devrait donc s'exercer au niveau latent.

Dans cette expérience, construite autour du thème de l'avortement, 105 élèves d'une école secondaire espagnole ont été interrogés par questionnaire. Une semaine après un bref pré-test évaluant leur opinion concernant la libéralisation de l'avortement, ils prenaient connaissance d'un plaidoyer minoritaire en faveur de la liberté et de la gratuité totales de l'avortement. Suivait la manipulation du niveau de catégorisation: les sujets se prononçaient sur cinq propositions tirées du texte (et semblables au pré-test), soit selon une perspective intragroupe (ils fournissaient l'opinion qu'ils considéraient comme étant celle des jeunes), soit selon une perspective hors-groupe (ils répondaient comme le feraient les adultes de 30 à 50 ans), soit enfin selon une perspective personnelle (ils

donnaient simplement leur propre position personnelle sur le message persuasif). Les mesures d'influence comprenaient une dimension directe (des items se rapportant à la question de l'avortement avancée explicitement par le message) et une dimension indirecte (des items relatifs à la contraception, non évoquée par la source), issues d'une analyse factorielle d'un questionnaire d'opinion post-expérimental. Une influence positive de la source se traduit par l'expression d'une attitude (directe) plus favorable à l'avortement, ou d'une attitude (indirecte) plus favorable à la contraception (cf 8.4 et 8.5).

Les résultats relatifs aux opinions personnelles ou à celles attribuées à l'intra- et au hors-groupe, et ceux de l'influence directe et indirecte figurent au tableau 6.1. L'attitude initiale de la population expérimentale se situe légèrement sur le pôle de l'opposition à l'avortement ( $m=3,81$ ;  $7=$  je suis d'accord). Au pré-test, les conditions ne diffèrent naturellement pas entre elles. Mais à la suite de la lecture du message, lorsque les sujets doivent fournir des réponses soit personnelles, soit à travers les "filtres" catégoriels, on observe une différence globale entre conditions ( $p<.005$ ). La catégorie des adultes est perçue comme plus opposée à l'avortement ( $m=3,27$ ) que la catégorie des jeunes ( $m=4,22$ ,  $p<.006$ ) et que les sujets répondant personnellement ( $m=4,36$ ,  $p<.002$ ). Ainsi, les sujets de la condition "jeunes" filtrent la position défendue par la minorité au travers d'un intragroupe plus favorable à l'avortement que le hors-groupe des adultes. Si dans les deux cas on peut parler d'élaboration "collective" du conflit, seuls les premiers le font dans les termes de l'intragroupe. Par ailleurs, il se trouve que les positions personnelles des sujets ne diffèrent pas de celles attribuées à la catégorie des jeunes, ce qui nous situe dans des conditions optimales pour comparer l'élaboration personnelle à l'élaboration dépersonnalisée sur la base d'une catégorie avec laquelle existe une communauté attitudinale.

### **placer ici le tableau 6.1**

Les analyses sur les indices d'influence révèlent un effet global des conditions, tant au niveau direct ( $p<.052$ ) qu'au niveau indirect d'influence ( $p<.015$ ). Au niveau direct, les sujets se montrent plus opposés à l'avortement lorsqu'ils ont auparavant filtré le message au travers de la catégorie "adultes" ( $m=-0,31$ ) que lorsqu'ils l'ont fait au travers de la catégorie des "jeunes" ( $m=+0,10$ ,  $p<.051$ ) ou qu'ils ont donné leur propre opinion ( $m=+0,21$ ,  $p<.026$ ). Le fait que ces deux dernières conditions ne diffèrent pas entre elles indique qu'au niveau direct l'influence s'exerce au même degré selon le niveau d'auto-catégorisation personnel ou intragroupe. Il y a là une confirmation du processus d'identification à l'oeuvre au plan direct.

Au niveau indirect, les résultats s'inversent. Les sujets de la condition "jeunes" expriment cette fois des positions moins favorables à la contraception ( $m=-0,38$ ) que les sujets de la condition "adultes" ( $m=+0,13$ ,  $p<.025$ ) et que ceux de la condition "personnelle" ( $m=+0,23$ ,  $p<.008$ ), ces deux dernières conditions ne différant plus entre elles. Une plus grande acceptation au niveau direct, à la faveur d'une perspective intragroupe, a bien des effets inhibiteurs sur l'influence indirecte. On constate d'ailleurs que ces effets ne sont pas dus au simple fait d'adopter une perspective groupale et de se situer à un niveau intermédiaire de catégorisation, puisque l'influence indirecte apparaît aussi bien dans la condition "personnelle" que dans la condition "adultes". C'est donc bien le "filtre intragroupe" qui s'oppose aux deux autres et non les "filtres catégoriels" qui s'opposent au filtre "personnel". Ce qui est en jeu dans ces dynamiques d'influence est donc l'auto-catégorisation du sujet au niveau de sa catégorie de référence, le sujet s'auto-attribuant la réponse qu'il considère comme étant prototypique de son groupe. Ce double processus -auto-catégorisation et auto-attribution- qui reflète la dépendance normative de l'individu à l'égard de son groupe, a pour conséquence manifeste de maintenir l'homogénéité intragroupe, mais pour effet latent de paralyser son activité sociocognitive.

Les résultats de cette première expérience indiquent que ce n'est pas l'activation de la catégorie d'appartenance qui induit les effets les plus constructifs. Mais il s'agissait d'un cas de convergence attitudinale du sujet avec son intragroupe, puisque les attitudes personnelles des sujets étaient initialement proches de celles imputées à

l'intragroupe. Que se passera-t-il en cas de discordance entre l'identification catégorielle et les opinions, le sujet se trouvant en rupture avec son propre groupe à propos d'une attitude donnée? Dans les termes de la TEC, il s'agit là d'une condition de conflit normatif: le sujet se retrouve en situation de divergence avec une de ses catégories d'appartenance.

### 6.3. Homogénéité et paralysie intragroupes

La question théorique qui se pose est celle de l'effet spécifique de l'activation des catégories d'appartenance sur la paralysie intragroupe. Est-ce la simple auto-catégorisation qui en est responsable, ou faut-il également que le sujet reconnaisse d'une manière ou d'une autre une proximité d'opinion avec son groupe d'appartenance? L'effet de paralysie intragroupe, en tant que frein à l'influence, dépendrait en réalité de la proximité attitudinale, et devrait être désamorcé dès lors qu'une divergence d'opinions entre le sujet et son groupe est rendue saillante.

Une autre expérience est destinée à montrer que l'effet de paralysie relève bien d'une homogénéité attitudinale de l'intragroupe, et non du seul effet normalisateur de la catégorisation. En outre, elle vise à mettre en évidence que les dynamiques attachées aux différenciations catégorielles et attitudinales doivent pouvoir être retrouvées aussi bien dans les processus de polarisation que dans ceux de changement d'attitude. Enfin, il est prédictible qu'un hors-groupe, dans la mesure où il ne met pas l'individu en situation de dépendance normative, est susceptible d'induire davantage d'élaboration personnelle, et donc d'effets latents, qu'un intragroupe. Dans cette multiple perspective, l'expérience varie la position d'un intragroupe et d'un hors-groupe de manière à la rendre similaire ou différente de celle du sujet. Pour ce faire, dans une étude sur la polarisation d'attitudes portant cette fois sur la contraception (Pérez, Mugny et Navarro, 1991, expérience 2), les sujets étaient amenés à croire que leur attitude recevait l'assentiment de la majorité de leur groupe (ou d'un hors-groupe), ou qu'elle était désapprouvée par leur propre groupe (ou par le hors-groupe).

Les sujets étaient 85 collégiens participant volontairement à un cours d'information sur la sexualité et la contraception, donné par des spécialistes non liés aux expérimentateurs (ignorants des hypothèses expérimentales), et organisé sous forme de discussion de groupe. Les diverses phases de l'expérience reprennent le schéma de base des études sur la polarisation (cf Moscovici et Doise, 1992), c'est-à-dire pré-test, discussion en groupe et post-test. Au pré-test, les sujets répondaient à un questionnaire portant sur des thèmes d'actualité (drogue, racisme, avortement, etc.) où figuraient aussi diverses questions sur la contraception, thème faisant l'objet des futures discussions de groupe (ces items ont été regroupés de manière additive en un seul indice; échelle en 21 points). Les sujets étaient ensuite informés de l'attitude face à ces cours soit de leur intragroupe (les jeunes de moins de 16 ans), soit d'un hors-groupe (les adultes de plus de 32 ans). Selon une deuxième variable, ils apprenaient que la grande majorité du groupe en question (jeunes ou adultes) pense qu'il est "bon" (ou "mauvais", selon les conditions) d'aborder la question de la sexualité en classe. De cette manière, l'assistance au cours était approuvée ou désapprouvée par la majorité de l'intra- ou du hors-groupe. Du point de vue du sujet, cela implique que son comportement, c'est-à-dire sa participation au cours, est soit censuré, soit soutenu par le jugement de son groupe ou d'un autre groupe. Les sujets évaluaient ensuite eux-mêmes la participation à ces cours (1= mauvais, 31=bon), ce qui constitue la mesure de conformité manifeste à ce jugement. Au post-test, qui avait lieu deux jours après le cours, les sujets répondaient à un questionnaire identique à celui du pré-test. L'indice de changement (calculé sur la base de la différence de l'attitude moyenne entre le pré- et le post-test) est le témoin d'une influence différée plus latente.

Les résultats concernant l'évaluation de l'opportunité de discuter en classe de la sexualité (mesure de conformité manifeste) et le changement d'attitude au sujet de la contraception (mesure d'influence latente) figurent au tableau 6.2. Sur la première mesure, une interaction entre les deux variables expérimentales ( $p < .03$ ) indique un effet de conformité avec les membres de l'intragroupe: si ceux-ci approuvent la participation aux cours, les sujets évaluent celle-ci plus favorablement que lorsque l'intragroupe la désapprouve. A l'inverse, un effet de différenciation face au hors-groupe se produit, les sujets approuvant davantage la participation au cours lorsque le hors-groupe la désapprouve que lorsqu'il l'approuve.

### **placer ici le tableau 6.2**

Signalons qu'au pré-test l'attitude moyenne globale se situe à 23,18 (31= attitude favorable à la contraception), c'est-à-dire sur le pôle de l'approbation, et que les conditions ne se différencient pas entre elles. Les résultats du post-test, relatifs au changement d'attitude sur la contraception, révèlent une interaction tendancielle des deux variables expérimentales ( $p < .072$ ). Lorsque le jugement est celui du hors-groupe, on n'observe pas de différence dans la polarisation de l'attitude selon qu'il est favorable ( $m = +2,27$ ) ou défavorable ( $m = +1,70$ ). Cela signifie que la résistance au niveau manifeste (évaluation moins bonne quand le hors-groupe approuve et meilleure quand il désapprouve) induit des effets de polarisation latents (attitude plus favorable à la contraception dans les deux conditions). Face au hors-groupe seule sa désapprobation manifeste découle du niveau intermédiaire de catégorisation, alors que prédomine une élaboration personnelle de l'attitude latente, probablement du fait que l'auto-catégorisation dans l'intragroupe est alors moins saillante (et permet que prenne place un processus de dissociation entre le rapport à autrui et le travail cognitif sur l'attitude; cf 8.5).

En revanche, lorsque l'intragroupe approuve la participation aux cours et que les sujets le suivent au niveau manifeste (évaluation dans le même sens), la polarisation différée de l'attitude est plus limitée ( $m = +0,38$ ), tendanciellement par rapport à la condition où l'approbation provient du hors-groupe ( $p < .081$ ), et de manière significative par rapport à celle où l'intragroupe désapprouve la participation ( $m = 2,58$ ,  $p < .042$ ). Dans cette dernière condition, la position de l'intragroupe va à l'encontre de la tendance générale exprimée par les sujets au pré-test: c'est cette divergence qui induirait des effets latents dus à l'élaboration personnelle de l'attitude initiale, effets contraires à la conformité avec l'opinion divergente de l'intragroupe exprimée au niveau manifeste. De fait, sur les quatre conditions, celle où l'intragroupe donne son accord avec la participation au cours et va donc dans le sens des positions initiales des sujets, est la seule où ne se produit pas de changement d'attitude significatif en valeur absolue ( $p < .05$  pour toutes les autres conditions).

Ces résultats permettent par ailleurs de préciser les conditions de l'apparition de l'effet de paralysie intragroupe, puisque c'est seulement dans la condition d'approbation de la part de leur groupe que les sujets ne polarisent pas leurs attitudes. Cet effet ne relève ainsi pas de la seule activation d'un niveau intermédiaire d'auto-catégorisation, mais de l'absence de divergence perçue avec son groupe de référence. L'effet de paralysie intragroupe intervient ainsi non du seul fait d'une "dépersonnalisation", mais de sa coïncidence avec une homogénéité au niveau des attitudes, dans une situation où l'individu peut penser et se comporter de la manière dont penserait ou agirait son groupe. L'activation du niveau intermédiaire d'auto-catégorisation irait de pair avec une centration de l'attention du sujet sur les jugements de son groupe au détriment de l'attention accordée aux positions défendues par d'autres groupes sociaux (cf 6.2) voire, comme dans le cas présent, au contenu même de sa propre position. C'est ce qui freine le processus de validation ou d'implication du sujet dans ses propres comportements, et empêche le changement ou la polarisation de l'attitude (Moscovici et Doise, 1992). En bref, la paralysie intragroupe n'a pas seulement pour effet d'accroître la résistance aux idées minoritaires adverses (voir l'étude précédente), mais plus généralement de "geler" les attitudes (cf Lewin, 1967), puisqu'on constate ici que l'autocatégorisation au niveau intermédiaire peut aussi geler des attitudes prototypiques de l'intragroupe.

Ainsi, dès lors que l'individu appréhende ses positions à partir d'un niveau intermédiaire d'auto-catégorisation, où son attitude coïncide avec celle de son groupe, il tend à se montrer conforme aux positions de celui-ci (effet d'influence selon le processus d'information référentielle; cf Turner, 1987). Cependant, c'est bien cette même conformité qui représente un frein à l'innovation et à la polarisation des attitudes. Lorsque la conformité au groupe se fait sur une position divergente, en rupture avec celle du sujet, les effets de paralysie n'apparaissent pas. Les résultats de cette expérience permettent déjà d'entrevoir tout le parti qui peut être tiré à agir à la fois sur la dépendance et sur la rupture normatives. N'est-ce pas dans le jeu contradictoire de ces deux processus que l'on peut attendre les effets d'influence les plus importants, car engageant une contribution aussi bien de l'activité sociocognitive des individus que de leurs motivations identitaires?

#### 6.4. Le conflit normatif: l'individu contre son groupe

A quelles conditions la référence à l'intragroupe peut-elle donc susciter des réponses allant au-delà d'une conformité manifeste? Comme nous nous proposons de l'illustrer dès à présent, ce ne serait justement pas en amenant l'individu à adopter la position de son groupe, puisque la motivation à l'homogénéité est satisfaite. C'est en fait par l'introduction d'une certaine hétérogénéité entre le sujet et son groupe, signifiant un conflit normatif, que l'on éviterait les effets paralysants de la conformité, et que l'on trouverait des effets d'influence au niveau latent issus d'une élaboration personnelle du conflit entre les contenus de l'attitude initiale et ceux qui sous-tendent celle du groupe.

Des effets d'influence latents doivent pouvoir être trouvés lorsque le sujet, contrairement à ses attentes, ne rencontre pas l'accord de son groupe, et que le conflit doit dès lors être élaboré à un niveau personnel. Adopter sur le plan manifeste une position explicitement divergente, surtout si c'est face à un groupe de référence, constitue une menace pour l'identité de l'individu, menace susceptible de forcer une approbation directe qui désamorce le conflit. Il se peut cependant, et c'est le cas de figure que nous retiendrons, que le sujet adopte des réponses qu'il découvre ensuite être incompatibles avec une norme de son groupe. On a là un cas de conflit normatif structurant.

Le programme d'expériences imaginé dans cette optique met explicitement en oeuvre ce **conflit normatif** entre quelque réponse du sujet et une norme saillante de son groupe de référence. Ce conflit prend ici la forme d'une inconsistance entre le comportement du sujet sous-tendu par une norme donnée, et une norme opposée typique de l'intragroupe. En l'occurrence, dans un paradigme sur la xénophobie, on profitera d'une ambivalence de l'attitude à l'égard des étrangers. En effet, d'un côté les sujets tendent à favoriser l'intragroupe (des autochtones), mais d'autre part ne sont pas insensibles à une norme égalitariste, comme celle découlant des droits de l'homme. Profitant de cet état de fait, on induira d'une part les cibles à adopter une conduite (plus ou moins) discriminatoire, dans un contexte normatif révélant que la norme ancrée dans un groupe d'appartenance pertinent lui est (ou non) opposée.

Trois conditions devraient être requises pour qu'un conflit normatif prenne place et donne lieu à une élaboration personnelle se traduisant en un changement d'attitude latent, en l'occurrence vers plus de xénophilie. La première est qu'existe une divergence, la seconde que le sujet ait le sentiment d'avoir effectivement agi dans un sens opposé au principe normatif de son groupe, et la troisième qu'il ne puisse pas s'y rallier simplement. Chacune des expériences suivantes traitera une partie de ces conditions.

Dans une première expérience, 90 sujets (âgés en moyenne de 19 ans) ont été confrontés à une majorité de leur groupe défendant une norme égalitaire contredisant leur attitude discriminatoire, ou au contraire une norme discriminatoire cohérente avec celle-ci. C'est cependant la saillance de cette divergence qui devrait provoquer une élaboration personnelle du conflit et contrecarrer les effets de paralysie. Dans cette expérience était donc d'abord manipulée une variable relative au comportement plus ou moins explicitement discriminatoire aux yeux du sujet lui-même. Pour ce faire, il était demandé aux sujets une série de "comportements" intergroupes. En l'occurrence il s'agissait de distribuer diverses ressources entre Suisses et étrangers, soit selon un mode interdépendant, soit selon un mode indépendant (cf Mummendey et Schreiber, 1983). Dans le premier cas les sujets disposaient de 100 points à répartir entre Suisses et étrangers: puisque les points attribués à l'intragroupe sont forcément retranchés de ceux donnés aux étrangers, les sujets devraient avoir une conscience plus claire de leur discrimination (cf Mugny, Sanchez-Mazas et al., 1991). Dans le second cas, la discrimination transparait avec moins de clarté, les sujets disposant à chaque fois de 100 points pour les Suisses et de 100 autres points pour les étrangers. La discrimination est moins évidente, puisque l'évaluation positive de l'intragroupe n'implique pas forcément la discrimination complémentaire du hors-groupe.

Les sujets devaient ensuite juger cinq paires de principes normatifs opposés, à chaque fois formulés l'un en termes égalitaires (p. ex. "le droit au logement pour chacun"), l'autre en termes discriminatoires ("les Suisses doivent être prioritaires en matière de logement"). La manipulation expérimentale consistait à ce niveau en une information fictive fournie aux sujets sur les jugements majoritaires dans leur groupe d'appartenance ("des jeunes suivant la même formation que vous"). Dans les conditions xénophiles, la majorité apparaissait comme favorable aux droits égaux pour tous, leur réservant en moyenne 80 points sur 100, et défavorable à la discrimination (qui ne recueillait que 20 points). Dans les conditions xénophobes, les proportions, de même ampleur, étaient inversées, la majorité exhibant une position favorable aux privilèges pour les Suisses, au détriment de l'égalité. Les jugements normatifs exprimés par les sujets eux-mêmes sur ces items seront les témoins de l'approbation et de la conformité à la norme majoritaire dans le groupe.

La mesure de l'influence latente était constituée par une échelle d'attitude composée de huit items captant l'attitude personnelle, passée à la fin de l'expérience sans plus aucune référence aux réponses de l'intragroupe (p. ex. "il est normal que les étrangers n'aient pas les mêmes droits que les Suisses", "à force d'accorder de plus en plus de droits aux étrangers, ils finiront par être dans une position plus privilégiée que les Suisses", "la diversité culturelle qu'apportent les étrangers est un enrichissement pour la Suisse", "tout individu devrait s'engager, à sa manière, pour combattre la xénophobie"). Les échelles étant en 7 points (7= d'accord), et après inversion des items défavorables aux étrangers, une attitude radicalement xénophile devrait se traduire par une moyenne de 7.

Les prédictions de la TEC sont qu'un changement latent devrait apparaître surtout lorsque le comportement discriminatoire est saillant et que la norme xénophile le contredit, et non pas si les sujets n'ont pas conscience de leur discrimination, ou que la majorité (xénophobe) conforte leur attitude discriminatoire. Il s'agit en bref que le comportement déviant du sujet apparaisse indubitablement comme tel pour que la norme consensuelle soit intériorisée et non pas seulement "extériorisée", c'est-à-dire pour que la majorité du groupe d'appartenance exerce une influence latente.

Les comportements intergroupes (effectués donc avant l'induction de la norme majoritaire) donnent comme prévu lieu à un biais de favoritisme intragroupe systématique dans toutes les conditions. L'intragroupe des autochtones reçoit plus de points que le hors-groupe des étrangers, aussi bien sous interdépendance des jugements (intragroupe,  $m=66,67$ , hors-groupe,  $m=33,25$ ) que sous indépendance (intragroupe,  $m=81,41$ ; hors-groupe,  $m=48,44$ ). Si en termes proportionnels les deux modalités de jugements s'équivalent, il n'en va pas de même de la saillance de la discrimination, puisqu'en indépendance les sujets donnent davantage de points en

valeur absolue à tous, et notamment aux étrangers ( $p < .001$ ), ce qui atténue psychologiquement la perception de se montrer discriminatoire à l'égard du hors-groupe. De plus, sous interdépendance des jugements, où logiquement la corrélation est proche de -1, la conscience que les sujets peuvent avoir de leur traitement différentiel des deux groupes est certainement supérieure à celle qu'ils peuvent avoir en indépendance, où la corrélation avoisine zéro ( $r = -.04$ ).

En ce qui concerne les jugements normatifs, on constate un effet simple (cf tableau 6.3): les droits égaux sont plus importants ( $m = 56,06$ ) en condition de majorité xénophile, c'est-à-dire lorsque la majorité du groupe de référence s'est exprimée majoritairement et avec consistance en leur faveur, qu'en condition de majorité xénophobe, où elle s'est exprimée en faveur de la norme discriminatoire ( $m = 39,28$ ,  $p < .005$ ). Par ailleurs, davantage d'importance est attribuée à la norme discriminatoire lorsque la même majorité s'est prononcée avec autant de consistance en sa faveur ( $m = 60,68$ ) que lorsqu'elle l'a désapprouvée ( $m = 43,94$ ,  $p < .005$ ). Il y a donc bien un biais de conformité à la majorité intragroupe.

Cependant, la discrimination antérieure du hors-groupe ne devrait être conflictuelle par la suite que dans le cas où la majorité s'est montrée xénophile, puisque la majorité xénophobe ne fait quant à elle que légitimer le comportement du sujet: il n'y a pas là de conflit, le comportement étant cohérent avec l'attitude découlant de l'auto-catégorisation. C'est face à la majorité xénophile que le conflit sera élaboré au niveau personnel, lorsque le sujet est davantage conscient d'être confronté à la majorité de son groupe. Comme dans les études sur le racisme (cf chapitre 7), c'est dans ce cas que l'on attend un changement latent de l'attitude.

Ces résultats révèlent par ailleurs l'existence d'une ambivalence des attitudes intergroupes, qu'exprime le fait que le biais de conformité, lorsqu'il en est, est de même intensité quelle que soit la position majoritaire invoquée, favorable à l'égalité intergroupe ou au favoritisme intragroupe. Ils suggèrent que les deux principes normatifs sont probablement aussi valorisés l'un que l'autre, ce qui est une condition à l'émergence d'un conflit de valeurs (Tetlock, 1986). La force normative égale d'une position comme de l'autre assure en fait des conditions méthodologiques optimales pour tester les hypothèses relatives au conflit normatif. C'est en effet l'insertion de ce conflit de valeurs potentiel dans un contexte social -en l'occurrence de divergence intragroupe- qui devrait le dynamiser.

### **placer ici le tableau 6.3**

Les moyennes agrégées des huit items de la mesure latente de l'attitude révèlent effectivement une interaction des deux variables expérimentales ( $p < .04$ ; cf tableau 6.3): les sujets sont plus xénophiles face à la majorité xénophile quand ils ont eu un comportement de discrimination rendu saillant par le mode interdépendant ( $m = 5,05$ ) plutôt que le mode indépendant ( $m = 4,27$ ,  $p < .04$ ). Ils sont également plus xénophiles sous interdépendance des jugements lorsqu'ils sont confrontés à cette majorité xénophile plutôt qu'à la majorité xénophobe ( $m = 4,14$ ,  $p < .02$ ). L'introduction du conflit normatif empêche donc que se développe la paralysie intragroupe.

Ces résultats illustrent une nouvelle fois la notion de résolution personnelle ou dépersonnalisée du conflit. Le changement latent apparaît si après avoir discriminé le hors-groupe, le sujet se voit forcé à affronter le conflit à un niveau personnel, dans la mesure où son intragroupe ne soutient pas son comportement de discrimination. Cet effet n'apparaît pas si le sujet a effectué les comportements intergroupes dans la condition d'indépendance: il y a alors paralysie sociocognitive puisque l'augmentation des points attribués aux étrangers est davantage compatible avec la norme égalitaire de l'intragroupe. Par ailleurs, si la discrimination est approuvée par l'intragroupe qui se montre lui aussi xénophobe, le conflit n'existe pas et aucun changement latent ne se produit. Il est donc confirmé que le changement latent vient du fait de ne pas recevoir le soutien social de son groupe,

mais de devoir au contraire affronter personnellement le conflit. Dans l'étude suivante, nous allons à nouveau observer cela avec plus de clarté méthodologique.

### 6.5. Quand l'intragroupe devient-il normatif?

Dans une deuxième expérience portant sur le conflit normatif, il s'agissait de vérifier que l'élaboration du conflit relève bien de ce que le sujet a été rendu conscient du caractère discriminatoire de son comportement, sans possibilité de le nier, et surtout sans possibilité de se conformer à ce niveau. Dans l'expérience précédente, la norme majoritaire était introduite après qu'il se soit engagé dans un comportement, qui dès lors apparaît manifestement anti-normé. On a alors manipulé le moment auquel on communique la norme intragroupe aux sujets. A nouveau les sujets ont dû effectuer des comportements intergroupes (distributions de ressources entre autochtones et étrangers), selon une modalité indépendante ou négativement interdépendante. Ils ont cependant été avisés de la norme (en l'occurrence toujours xénophile) de la majorité de l'intragroupe soit avant, soit après ces comportements. On suppose que dans des conditions où l'intragroupe avance sa position d'emblée, c'est-à-dire avant que le sujet n'ait eu à agir, le conflit normatif serait inhibé du fait que l'adoption immédiate de la norme intragroupe, c'est-à-dire l'élaboration dépersonnalisée du conflit potentiel, est possible. C'est la révélation ultérieure que la position normative exprimée dans ses comportements intergroupes est en rupture avec celle de son groupe qui forcerait à l'élaboration personnelle du conflit, davantage susceptible de produire des effets latents. On s'attend à ce que cet effet soit plus marqué si le sujet a davantage conscience de son comportement discriminatoire, ce qui devrait se traduire par une interaction des deux variables.

Dans l'expérience destinée à tester ces hypothèses, la majorité du groupe d'appartenance était toujours xénophile, c'est-à-dire donnait en moyenne 80% des points en faveur de la norme d'égalité des droits, et 20% en faveur des privilèges pour les Suisses. Comme dans l'expérience précédente, les sujets (187 collégiens suisses âgés de 15 à 21 ans) devaient donc donner leur propre répartition d'un maximum de 100 points à chaque paire d'items en même temps qu'ils prenaient connaissance de la position majoritaire xénophile favorable à l'égalité et défavorable à la discrimination. Cette tâche leur était proposée avant ou après la tâche de distribution de ressources entre Suisses et étrangers, qui s'effectuait selon un mode interdépendant ou indépendant (comme dans l'expérience précédente). La mesure de l'attitude latente est similaire à celle de l'expérience précédente, hormis que les échelles sont cette fois en 15 points (15= attitude xénophile).

Un premier résultat concerne l'adhésion à la norme égalitaire avancée par la majorité de l'intragroupe. Comme dans les conditions comparables de l'expérience antérieure, les sujets suivent cette norme dans une large mesure, puisqu'ils lui accordent 75,22 points en moyenne (contre 24,78 pour la norme discriminatoire; aucune différence significative ne distingue les conditions).

Signalons ensuite un effet important concernant l'attribution de points dans la tâche de jugements intergroupes (la condition indépendante a été rendue comparable à la condition interdépendante par le calcul des points en proportions de la somme totale des points attribués; cf Mummendey et Schreiber, 1983). Les résultats sur la mesure de favoritisme intragroupe (différence entre les points accordés aux Suisses et ceux accordés aux étrangers; cf tableau 6.4, où un signe "+" renvoie à un favoritisme intragroupe) indiquent comme prévu que lorsque l'opinion de la majorité est donnée avant les comportements intergroupes, le favoritisme intragroupe des sujets est moins marqué ( $m=+14,62$ ) que lorsqu'elle n'est révélée qu'après ( $m=+24,69$ ,  $p<.003$ ). Si globalement l'indépendance se révèle par ailleurs induire ici moins de favoritisme pour l'intragroupe ( $m=+16,08$ ) que

l'interdépendance ( $m=+23,00$ ,  $p<.05$ ), cet effet n'est significatif que pour les conditions où la norme n'est pas encore introduite (ce qui correspond aux conditions de l'expérience précédente;  $p<.03$ ). Ainsi, l'effet de la majorité de l'intragroupe a été d'infléchir le degré de favoritisme, ce qui constitue une influence immédiate. Mais l'influence latente suivra-t-elle cette même logique? On doit s'attendre en fait à ce qu'elle ne se produise que dans les conditions où le sujet a été mis en conflit patent avec son groupe d'appartenance, donc quand l'opinion de celui-ci a été introduite après les comportements de discrimination.

#### **placer ici le tableau 6.4**

On constate (cf tableau 6.4) effectivement un effet du moment de l'introduction de la norme du groupe: lorsque celle-ci est introduite après les jugements intergroupes, elle suscite davantage d'influence ( $m=11,15$ ) que lorsqu'elle intervient avant ( $m=10,52$ ,  $p<.02$ ). Cet effet est par ailleurs qualifié comme prévu par l'interaction entre les deux variables expérimentales ( $p<.07$ ). L'attitude latente est plus xénophile lorsque l'opinion de la majorité est introduite à la suite de jugements interdépendants ( $m=11,47$ ) plutôt qu'indépendants ( $m=10,80$ ;  $p<.08$ ), et après plutôt qu'avant ces jugements interdépendants ( $m=10,37$ ;  $p<.01$ ).

Ces effets confortent les résultats obtenus dans l'expérience précédente: la conformité manifeste à la norme égalitaire avancée par la majorité de l'intragroupe n'implique pas forcément un engagement plus profond du sujet envers celle-ci, puisqu'elle n'affecte pas les attitudes latentes. Lorsque la majorité se présente d'abord, le sujet réaffirme son appartenance à celle-ci plus qu'il n'examine et valide le contenu de la norme qu'elle avance. Il n'élabore pas le conflit au niveau personnel, et ne change pas. C'est bien lorsque les sujets ont eu à agir d'abord, et en particulier s'ils ont été amenés à le faire selon un mode discriminatoire se révélant ensuite anti-normé, c'est-à-dire là où ils ont fait preuve d'un comportement explicitement en rupture avec la norme de l'intragroupe, qu'apparaissent les effets latents observés au niveau de l'attitude.

#### **6.6. Les effets paradoxaux de la distance à la majorité intragroupe**

Dans les deux expériences qui viennent d'être présentées, il semble que c'est la conscience de l'acte de discriminer qui a fourni l'un des facteurs de l'élaboration du conflit. Cette conscience a émergé plus fortement à la faveur d'un mode de jugements intergroupes interdépendant plutôt qu'indépendant, quelle que soit par ailleurs l'ampleur du favoritisme intragroupe exprimé dans l'un ou l'autre de ces modes de jugement. Cependant, les sujets de ces deux expériences étaient dans leur ensemble plutôt discriminatoires, puisqu'ils faisaient preuve de favoritisme intragroupe dans toutes les conditions de jugement. Ainsi, la discrimination effective représente l'élément de fait anti-normé par rapport à la norme égalitaire avancée par le groupe, et par conséquent une condition à l'élaboration du conflit normatif. Cette élaboration est donc rendue possible par la discrimination de fait, consciente ou portée à la conscience du sujet. On peut supposer alors que la majorité intragroupe devrait avoir d'autant plus d'impact que les sujets sont discriminatoires, c'est-à-dire, paradoxalement, que s'accroît la distance entre eux et la majorité. Une autre manière de montrer ces effets paradoxaux de la distance à son groupe est de prendre en compte l'attitude initiale des sujets et de l'employer à titre de variable indépendante.

Une hypothèse peut être tentée de ce point de vue: admettons que la discrimination soit davantage marquée chez les sujets xénophobes que chez les sujets dont les positions à l'égard des étrangers sont moins tranchées (sujets plus "xénophiles"). Ces derniers auraient donc une moindre conscience de leur déviance normative, et par conséquent du conflit normatif entre eux et leur groupe, comme il en va du nouveau racisme (cf chapitre 7).

Ainsi, l'interdépendance des jugements intergroupes devrait être d'autant plus déterminante dans l'élaboration du conflit normatif que les sujets sont de fait discriminatoires et qu'ils perçoivent cette attitude comme déviante. D'autre part, les sujets devraient se montrer d'autant plus sensibles à la position de l'intragroupe que le sentiment de dévier par rapport à lui est rendu saillant. Les sujets xénophobes, plus que les sujets xénophiles, devraient donc davantage réagir à la position discordante de leur groupe d'appartenance s'ils anticipent une interaction directe avec plusieurs de ses représentants.

Considérons une expérience illustrant les effets de la position initiale, mais aussi de la saillance de l'intragroupe sur l'élaboration du conflit normatif, et les dynamiques d'influence qui en résultent. Elle reprend le paradigme des expériences antérieures: après avoir procédé aux jugements intergroupes (on se limitera ici au mode négativement interdépendant, puisqu'il a été démontré qu'il augmente la probabilité d'émergence du conflit normatif), les sujets prennent connaissance de la position (invariablement xénophile) de la majorité de l'intragroupe, qui fournit en moyenne 80 points aux droits égalitaires et 20 points aux droits favorisant les autochtones au détriment des étrangers. Les 63 sujets suisses considérés ici ont été divisés -ce sera une première variable- selon leur position initiale à l'égard de la présence étrangère dans leur pays: ceux qui ont fourni au pré-test un pourcentage souhaitable d'étrangers inférieur à 16% (présenté comme le taux actuel) ont été classés comme xénophobes ( $m=11,40\%$ ) et ceux qui ont exprimé un taux souhaitable de 16% et plus ont été classés comme xénophiles ( $m=19,07\%$ ). La seconde variable concerne la saillance de l'intragroupe, manipulée par le biais de l'anticipation de l'interaction avec celui-ci. Pour ce faire, on prétendait que des séances de discussion allaient être organisées dans l'école. On faisait accroire qu'une partie des sujets -ceux dont le numéro de questionnaire était pair seulement- allait devoir discuter avec des représentants du groupe d'appartenance dont on avait communiqué les réponses égalitaires, et que l'autre partie -ceux qui avaient un nombre impair- n'aurait pas à participer à ces discussions, pour des questions de temps. Les sujets prenaient ensuite connaissance du numéro (pair ou impair) qui leur avait été attribué.

En ce qui concerne les jugements intergroupes, toujours effectués selon le mode interdépendant, les deux catégories de sujets expriment un favoritisme intragroupe (cf tableau 6.5) puisqu'elles attribuent significativement plus de points aux autochtones qu'aux étrangers, l'ampleur du favoritisme étant cependant plus importante pour les xénophobes ( $m=+42,37$ ) que pour les xénophiles ( $m=+20,09$ ;  $p<.01$ ).

Pour ce qui est de l'approbation de la norme égalitaire avancée par la majorité du groupe, à considérer ici également comme une mesure de conformité manifeste, apparaît un effet simple de la position initiale des sujets, les xénophiles préférant davantage la norme égalitaire que les xénophobes ( $p<.001$ ), qui quant à eux sont plus favorables que les premiers à la norme discriminatoire. Par ailleurs, les xénophiles se conforment à la répartition effectuée par le groupe de référence puisqu'ils donnent, comme lui, plus de points ( $m=75,24$ ) à la norme égalitaire (l'intragroupe donnait 80 en moyenne) qu'à la norme discriminatoire ( $m=24,48$ ;  $p<.001$ ). En revanche, les plus xénophobes expriment le conflit normatif déjà potentiellement présent dans leur évaluation des deux normes, puisqu'ils accordent la même importance à la norme égalitaire ( $m=52,11$ ) qu'à la norme discriminatoire ( $m=47,89$ ; n.s.).

### **placer ici le tableau 6.5**

Pour les données relatives à l'influence latente sur les attitudes (mesure similaire à celle des expériences antérieures; échelle en 15 points), on observe, outre la différence entre les deux catégories de sujets ( $p<.02$ ), une interaction entre la position initiale et la saillance du rapport à l'intragroupe ( $p<.07$ ). Les décompositions indiquent que lorsqu'ils n'anticipent pas de discussion les sujets xénophobes se montrent moins favorables aux étrangers ( $m=6,76$ ) que les xénophiles ( $m=10,14$ ;  $p<.01$ ), alors que la différence devient non significative lorsqu'ils l'anticipent. En effet, alors que l'anticipation de la discussion n'introduit pas de différence

significative chez les sujets les plus xénophiles, par contre les sujets xénophobes expriment comme prévu une attitude plus xénophile lorsqu'ils anticipent la discussion ( $m=8,24$ ) que lorsqu'ils ne l'anticipent pas ( $m= 6,76$ ;  $p<.08$ ). Le conflit normatif agit donc pour les sujets ayant davantage discriminé, lorsque le groupe de référence est rendu particulièrement saillant.

### **6.7. Conclusions: de la catégorisation à la normativité**

L'influence normative de l'intragroupe, c'est-à-dire la conformité aux attentes du groupe propre, est amplement connue en psychologie sociale, depuis les travaux de Deutsch et Gerard (1955) jusqu'aux travaux plus récents de Turner (1987, 1991). Les études montrent pour la plupart que l'individu cherche la conformité avec son groupe. Les études sur le faux consensus (tendance à la surestimation du nombre de personnes partageant ses propres opinions ou comportements; cf Ross, 1977) montrent jusqu'où l'individu peut aller pour s'assurer qu'il opine et se comporte comme le ferait la majorité de son groupe. L'application de ce phénomène à l'influence sociale a une pertinence particulière, puisque comme on l'a vu le support social du groupe est une source sûre de résistance à l'influence d'un autre groupe.

Les résultats de ce chapitre suggèrent que l'individu affronte toute divergence d'opinions comme le ferait son groupe. Cette influence normative paraît si puissante que nous avons voulu en profiter, mais cette fois pour induire le changement, profitant de ce que toute déviance face à l'intragroupe est fortement ressentie. Puisqu'à chaque fois qu'on présente à l'individu la position de son groupe, il l'adopte, il a fallu imaginer des situations où il se trouve en désaccord indéniable avec son groupe. L'élaboration personnelle de la divergence par rapport à son groupe s'est en effet révélée constituer un moyen de faire changer l'attitude privée.

A généraliser cet ensemble de résultats, on devrait conclure que les attitudes sociales ou collectives, en particulier celles qu'on a sur d'autres groupes (en l'occurrence l'attitude xénophobe), sont caractérisées par le fait que les évaluations et les opinions que les individus ont sur un objet donné correspondent à l'impression qu'ils auraient que ces attitudes et ces opinions sont partagées par leur groupe. Elles ont plusieurs propriétés: elles simplifient l'orientation des individus, et lui assurent le support social de son groupe. Elles se maintiennent et résistent au changement non parce que l'individu les aurait acquises par la voie de l'expérience propre et personnalisée, mais bien parce qu'il s'agit d'attitudes collectives, en ce qu'elles sont, dans l'esprit des individus, définies par le groupe d'appartenance. Ces attitudes sont ainsi quasiment impossibles à modifier tant que le sujet croit disposer du support réel ou symbolique de son groupe. Une voie privilégiée pour les changer est alors celle du conflit normatif face à son groupe. Une conclusion possible serait qu'une attitude sociale (comme les stéréotypes) ne serait pas tant modifiée par l'apport d'information la démentant (cf Weber et Croker, 1983), que par la modification de l'illusion (s'il en est...) de disposer du soutien de l'intragroupe. Cette conclusion serait cohérente avec d'autres théories actuelles sur le nouveau racisme (cf McConahay, 1983), qui montrent que ces attitudes sont maintenues et justifiées par des arguments de solidarité avec le groupe plutôt qu'au nom de motivations et d'intérêts personnels.

## Chapitre 7

### PARADOXE DE LA DISCRIMINATION ET CONFLIT CULTUREL: ETUDES SUR LE RACISME

**J.A. Pérez, G. Mugny, E. Llavata, R. Fierres**

Dans le chapitre précédent, nous avons étudié l'élaboration des conflits normatifs chez des individus engagés dans une attitude xénophobe. Dans ce nouveau chapitre, tout en restant dans le domaine des attitudes intergroupes, typiques des tâches d'opinion ancrées socialement (TOP), on s'intéressera à une attitude, le racisme, qui a de nos jours pour propriété de ne pas pouvoir aisément se manifester ouvertement, ce qui a de profonds effets sur les dynamiques de changement que la théorie de l'élaboration du conflit (TEC) situe au niveau de l'émergence de conflits. Si la xénophobie est une attitude qui peut s'endosser plus ouvertement, permettant l'induction des conflits normatifs que l'on a vus, le racisme ressemble davantage dans la société d'aujourd'hui à une maladie honteuse que l'on cache.

Le racisme fait partie de ces attitudes fortement ancrées, qui offrent une forte pérennité. C'est dans la spécificité des conflits potentiels qu'il peut engendrer qu'il faut chercher des réponses à la question de son éradication. Pour cela, il faut caractériser l'attitude à changer, et en particulier ses ancrages sociaux. Dans le cas du racisme, la "résistance au changement" n'en serait paradoxalement pas une: elle résulterait en réalité de l'absence d'élaboration d'un conflit, dont la TEC stipule la nécessité pour un quelconque changement. L'absence de conflit proviendrait de la fausse conscience que les individus auraient de ne pas être racistes, alors même que plusieurs de leurs fonctionnements le sont en réalité. Pour les sortir de ce qui apparaît constituer un racisme latent, non manifeste, il faudra avoir recours à des situations qui amènent les individus à prendre conscience que leurs conduites sont empreintes de préjugés raciaux. Le changement de l'attitude latente apparaîtra ainsi résulter d'un effet paradoxal de la discrimination. Mais considérons d'abord l'attitude en jeu, ce qui revient, dans les termes de la TEC, à définir la tâche et ses enjeux.

#### 7.1. Personne n'est raciste, et pourtant le racisme perdure

Prédomine dans les mentalités d'aujourd'hui la volonté d'éradiquer toute discrimination, quelle qu'elle soit. Le racisme n'échappe pas à cette visée, et les attitudes racistes qui pourraient encore s'exprimer vont à l'encontre de cet esprit du temps. Cette volonté n'est d'ailleurs pas seulement institutionnelle, s'exprimant par des lois anti-ségrégationnistes ou anti-discriminatoires, mais est aussi largement intériorisée dans le système de valeurs des individus.

Pour s'en convaincre, il suffit de consulter les sondages d'opinion. Le cas des Etats-Unis est prototypique de ce point de vue, où la loi ségrégationniste a été abrogée en 1954 par la Cour Suprême. Ainsi, selon le National Opinion Research Center, à la question de savoir s'ils avaient quelque objection à envoyer leurs enfants dans une école fréquentée pour moitié par des enfants noirs, 82% d'un échantillon représentatif répondent que non en 1972, 80% en 1989. A la question de savoir s'il fallait des lois contre les mariages mixtes (entre personnes blanches et noires), 61% répondaient que non en 1972, contre 77% en 1989. D'autres résultats confirment une prédominance évidente des attitudes antiracistes, qui représentent aujourd'hui une position amplement

majoritaire. Ce n'est pas d'ailleurs un fait limité au racisme anti-Noirs aux Etats-Unis. Un récent sondage réalisé en Espagne sur 17800 personnes révèle que si 11% des Espagnols sont disposés à voter pour un parti à idéologie raciste, 71% se déclarent fermement opposés à cette idée. En bref, la carte des opinions sur le racisme est ainsi esquissée: une forte majorité est antiraciste, seule une petite minorité avouant une attitude ouvertement raciste. Que l'attitude d'un individu soit raciste ou antiraciste, elle s'inscrit donc dans un rapport fortement asymétrique, qui le marque et définit en partie son identité sociale. Etant donné la forte implication identitaire qu'elle suppose, on peut déjà anticiper que toute attitude sera difficile à modifier.

Et pourtant, on connaît l'envers de la médaille: un déferlement, en Europe en particulier, d'actes racistes et xénophobes. Comment alors articuler le fait que dans sa majorité une société se présente comme antiraciste, et qu'il ne passe un jour sans quelque acte raciste? A prendre le cas des Gitans en Espagne : des enfants gitans que l'on empêche d'aller à l'école des "payos" (les non-Gitans, dans le langage des Gitans), des maisons brûlées, des familles expulsées des quartiers, quand on n'assassine pas. Par ailleurs, la société américaine sanctionne la discrimination raciale, mais le salaire moyen des familles noires était inférieur à celui des familles blanches de 39% en 1970, de 42% en 1980 (Kovel, 1983). On pourrait rallonger la liste des "vestiges" de la ségrégation, mais on retiendra celui-ci: en 1980, l'espérance de vie d'un Noir était de 6,1 ans inférieure à celle d'un Blanc.

Peut-on sérieusement admettre que ces discriminations, dans un pays où pourtant l'égalité raciale est inscrite dans la constitution, seraient le fait de la minorité de personnes qui se déclarent encore ouvertement racistes? La réponse à cette question impose d'abord de reconnaître que l'attitude raciste se caractérise par une double dynamique: l'une manifeste, l'autre latente. Seule la minorité raciste exprimerait de manière manifeste son attitude raciste. Quant à la majorité se déclarant non raciste, elle ne le serait qu'à un niveau manifeste, continuant d'entretenir un racisme d'autant plus difficile à contrecarrer qu'il est latent. Cela revient à dire qu'il suffit de modifier le contexte d'expression des jugements pour que l'attitude de cette majorité risque de basculer. Nous le montrerons en revenant sur d'autres résultats aux quelques questions posées lors des sondages cités plus haut. Prenons la question relative à la fréquentation des écoles mixtes: environ 80% des Américains blancs interrogés l'admettent pour leurs enfants si les élèves sont pour moitié des Noirs. Lorsque la question précise qu'il y aurait dans l'école plus de la moitié d'enfants noirs, le pourcentage d'approbation tombe à 58% en 1972, et même à 53% en 1989, alors même que l'attitude en jeu est la même (ségrégation scolaire ou pas), et qu'avec le type d'écoles seul varie le contexte d'application de la (non) ségrégation.

Ainsi, il suffit d'infimes variations pour que l'attitude passe d'un pôle à l'autre, ou devienne moins antiraciste. Deux explications sont à prendre en considération. L'une serait que les gens sont racistes, qu'ils en ont conscience, mais qu'ils ne veulent pas le confesser, parce que l'attitude propre serait alors en contradiction avec l'esprit du temps. Les jugements personnels seraient ainsi marqués par les connotations sociales plus générales, l'attitude antiraciste étant plus généralement positivement connotée, la raciste censurée (cf Zavalloni et Cook, 1965; Eiser et Stroebe, 1972). Change le contexte, change l'attitude exprimée. Dans ce cas, il s'agit de constamment marquer socialement les contextes de jugements pour inhiber l'expression manifeste d'une attitude alors socialement désavouée. Une autre éventualité est que les gens ne sont pas conscients d'exprimer des attitudes contraires selon les contextes. Notre idée est en fait que ce serait l'intériorisation même de la censure de l'attitude raciste au niveau manifeste qui empêcherait la prise de conscience du racisme latent. Mais comment changer des attitudes latentes, alors que les manifestes sont... déjà changées?

D'abord se pose la question de déterminer si les individus contrôlent leurs attitudes racistes. Il semble bien que cela soit possible. Ainsi, quand on fait accroire à des étudiants blancs qu'ils sont branchés sur un détecteur de mensonges, ils expriment des jugements plus négatifs et stéréotypés sur les Noirs que lorsqu'ils ne le sont pas (Jones et Sigal, 1971; Sigal et Page, 1970). Cependant, il faut admettre que les réactions sont aussi en grande partie automatisées. Ainsi, lorsque l'on prend des mesures du temps de réaction, que le sujet ne peut pas

contrôler avec précision, on constate qu'elles diminuent lorsque les sujets ont à connoter positivement les Blancs plutôt que les Noirs, alors que cette différence disparaît dès lors qu'il s'agit de connotations négatives: le contrôle est donc aussi automatique (cf Dovidio et Gaertner, 1986; Gaertner et McLaughlin, 1983). En bref, les gens ont intériorisé des mécanismes de contrôle inconscient de l'attitude raciste et, par ailleurs, ont conscience de la valence négative socialement attachée au racisme.

Ce double contrôle serait à l'origine du fait que le racisme serait plus présent au niveau latent qu'au niveau manifeste. On n'en donnera ici que de brèves illustrations. Ainsi McConahay (1983) fait évaluer à des sujets blancs le curriculum de candidats noir ou blanc. Si les sujets jugent le candidat noir après avoir évalué le candidat blanc, leurs jugements sur le premier sont plus positifs que s'ils commencent par le candidat noir (sans anticipation du jugement sur un blanc, qui vient après et sans avertissement): lorsque la comparaison interraciale est saillante, les sujets évitent de se montrer manifestement racistes. Les jugements sont plus sévères (et racistes en l'occurrence, puisque le contenu des curricula est contrôlé) lorsque ce contexte intergroupe n'est pas saillant. Dans une même veine, Gaertner (1973) trouve que lorsque des sujets blancs sont seuls dans une pièce, ils interviennent au même degré (100%) pour aider un Noir ou un Blanc se trouvant en difficulté dans une salle avoisinante. Lorsqu'ils sont avec trois autres personnes, ils aident davantage le Blanc (90%) que le Noir (30%). La dilution de la responsabilité dépend aussi de la couleur de la peau, et permet l'expression de l'attitude raciste latente.

Jusqu'où peut s'étendre ce racisme latent? Nous prendrons un dernier exemple des comportements qu'il peut engager, avec leurs conséquences. Word, Zanna et Cooper (1974) ont demandé à des étudiants blancs d'effectuer des entrevues avec un candidat noir ou blanc à un poste de travail, en réalité un compère. Selon la couleur de la peau du candidat, le style de l'interview différait, sans que les sujets en aient conscience: face au candidat noir, les étudiants s'asseyaient plus loin de lui, ils commettaient davantage d'erreurs de diction, et menaient des entrevues plus courtes qu'avec le candidat blanc. Quels peuvent bien être les effets de tels "détails" de comportement? Pour le déterminer, les auteurs ont fait interviewer des candidats blancs en reprenant ou non la manière développée face au Noir par les sujets de la première expérience. Lorsque c'était le cas, les candidats se sont montrés plus nerveux, leur rendement fut moindre, diminuant de fait leurs chances d'accéder au poste auquel ils aspiraient. La couleur noire de la peau est donc un stigma (cf Katz, 1981) qui assoit les bases pour que fonctionne la logique sociale de l'auto-réalisation des prophéties (Merton, 1957) et le cercle vicieux de la discrimination et des préjugés (Doise, 1976). Et la différence entre races se perpétue par des signes latents, inconscients et non contrôlés, qui n'en sont pas bénins pour autant.

Pour traiter le décalage de l'attitude (anti)raciste selon les contextes, on a eu recours à diverses notions, comme celles de racisme symbolique (Sears et Kinder, 1971) ou de racisme moderne (McConahay, 1983) qui laissent entendre que les attitudes racistes ne s'expriment plus dans les termes ségrégationnistes de l'infériorité des Noirs, mais dans le sentiment que les Noirs "en veulent trop", qu'ils ne respectent pas les valeurs fondamentales de la nation, etc. Ce racisme est symbolique puisqu'il ne se traduit pas par des évaluations manifestement négatives, ni par le maintien d'une distance sociale ouvertement raciste. De leur côté, Dovidio et Gaertner (1986), à la suite de Kovel (1970), parlent d'un "racisme aversif" où le raciste sympathise avec les victimes des injustices passées, soutient les décisions promouvant l'égalité raciale, et se définit comme sans préjugé et comme non discriminateur. Cependant, sans pouvoir l'éviter, il a des sentiments et des croyances négatives à l'égard des Noirs. Du fait de l'importance pour lui du système de valeur égalitaire, ces sentiments négatifs sont cependant refoulés de la conscience.

## 7.2. Un peu de racisme contre le racisme

Pour des raisons liées à notre théorie générale des processus d'influence (cf chapitre 2), nous qualifierons quant à nous ces manifestations de l'attitude (anti)raciste en termes des changements manifestes ou latents que nous induirons, avec le présupposé que les mécanismes médiateurs du changement ne sont pas les mêmes à chacun de ces niveaux. On serait en effet en présence de deux composantes d'une même attitude (plus ou moins raciste) dont les significations sociales n'ont pas la même emprise sur l'élaboration d'un possible conflit structurant d'une attitude latente plus antiraciste.

De ce point de vue, on peut imaginer deux routes pour l'influence sociale. La première est celle qui vient le plus évidemment à l'esprit: produire un changement manifeste pour qu'ensuite celui-ci s'intériorise au niveau latent. Il se trouve que la nature même de l'attitude raciste aujourd'hui dominante rend cette approche impraticable, puisque précisément l'on évite de se montrer raciste, ce qui a pour effet d'exclure l'élaboration d'un conflit. Puisque l'attitude antiraciste manifeste est déjà acquise, elle n'est plus à changer.

La TEC permet d'envisager une autre possibilité, qui tient compte de ce que le racisme latent est le plus difficile à changer, dans la mesure même où comme on l'a vu il n'est pas conscient, et se produit en dépit du contrôle social manifeste exercé par la norme sociale antiraciste. La TEC postule en effet que pour provoquer un changement latent, il n'est nul besoin de provoquer un changement manifeste lui correspondant. Par ailleurs, nous savons que pour provoquer un changement latent, sans changement manifeste (ce qui est le cas de figure ici, puisque les sujets sont largement gagnés à l'attitude antiraciste manifeste), on ne peut sinon provoquer un intense conflit sociocognitif (cf Moscovici, 1980). Mais quelle élaboration de quel conflit faut-il envisager?

Face au racisme, étant donné sa nature latente en directe opposition avec une attitude antiraciste manifeste, on ne pourra pas provoquer de changement latent tant que les individus seront convaincus de n'être pas racistes dans l'image qu'ils ont d'eux-mêmes, auto-inférence qui découle de leurs conduites (non racistes) au niveau manifeste. C'est précisément cette absence de conscience de l'attitude raciste latente qui ferait obstacle au changement de l'attitude latente. L'attitude de ne pas se montrer raciste se serait en effet convertie en un truisme culturel, à partir duquel les gens suivraient ce raisonnement: "puisque je ne me montre pas raciste, je ne suis pas raciste". D'où une possible insensibilité paradoxale à un discours antiraciste, qui coïnciderait presque nécessairement avec l'attitude que les individus croient en majorité partager: "puisque je ne suis pas raciste, je n'ai rien à changer". Il en découlerait une dynamique de paralysie sociocognitive que le chapitre précédent a largement contribué à illustrer. Une prédiction spécifique de la TEC est alors qu'il faut amener les individus à pratiquer -certes contre leur gré- un racisme manifeste, pour créer un conflit entre un principe antidiscriminatoire culturellement admis et une pratique rendant manifeste le racisme latent. Une telle démonstration serait d'ailleurs en accord avec l'idée que le racisme latent perdure précisément du fait que l'expression manifeste du racisme ne fait plus partie de l'esprit du temps.

### **7.3. Le racisme comme effet de la catégorisation sociale**

Une thèse centrale à ce chapitre est que le racisme a pour dynamique médiatrice le double fonctionnement de la catégorisation (cf Doise, 1976; Tajfel, 1972): la simple saillance d'une catégorisation (la couleur de la peau en est une encore très vivace; Taylor et Moriarty, 1987) a pour effet d'augmenter les différences entre catégories, et

parfois les ressemblances à l'intérieur des catégories. Si l'on conjugue ces biais sociocognitifs avec la motivation à construire ou maintenir une identité sociale positive (Turner, 1981), qui suppose que l'intragroupe soit symboliquement compétitif (Tajfel et Turner, 1979), c'est-à-dire plus positivement représenté que le hors-groupe, on comprend mieux la différenciation positive de l'intragroupe (qui reçoit alors une image plus positive que le hors-groupe) et/ou la discrimination du hors-groupe (qui reçoit davantage de jugements négatifs que l'intragroupe).

Il reste que le contexte social ne favorise pas de la même manière ces deux stratégies de valorisation de son propre groupe, et condamne la discrimination. En bref, il connote négativement (cf Eiser et Stroebe, 1972) la discrimination du hors-groupe, pas la différenciation positive. A appliquer ce raisonnement à la distinction entre racismes manifeste et latent, on peut avancer trois prédictions:

- une personne ayant une attitude réellement antiraciste ne devrait pas établir de différenciation entre races, ni sur des traits évalués positivement, ni sur des traits évalués négativement;
- une personne ayant une attitude raciste au niveau manifeste devrait établir une claire différenciation entre races sur des traits évalués négativement;
- une personne raciste latente ne devrait pas établir de différence sur des caractéristiques négatives pour l'autre race, et ne devrait le faire que sur des traits positivement évalués. En effet, la censure porte sur l'assignation de caractéristiques négatives à l'autre race, mais ne connote pas négativement l'attribution de caractéristiques positives à sa propre catégorie.

Voyons une illustration de ces dynamiques avec l'expérience de Gaertner et McLaughlin (1983), où la mesure principale, difficilement contrôlable par les sujets, était le temps de réaction. La tâche consistait à définir si deux chaînes de lettres constituaient ou non deux mots, le principe étant que quand les deux chaînes de lettres constituent deux mots sémantiquement associés, le temps de réaction pour la décision est plus court. Parmi les paires de chaînes "critiques" figuraient d'une part la race (blanc ou noir) et d'autre part des traits positifs (débrouillard) ou négatifs (paresseux). Les résultats montrent que les sujets blancs répondent avec la même rapidité aux associations race-attribut négatif (p.ex. noir-paresseux ou blanc-paresseux). Ils sont par contre plus lents à répondre pour les associations noir-attribut positif (noir-débrouillard) que pour les associations blanc-attribut positif (blanc-débrouillard), les plus rapides. Ajoutons que les sujets avaient aussi rempli une échelle de racisme manifeste, et que ces effets valent indistinctement pour les sujets avec plus ou moins de préjugés racistes. Autrement dit, le racisme manifeste n'a rien à voir avec les jugements évaluatifs latents. Le frein à associer des termes négatifs à l'autre race a donc été largement intériorisé, même par les soi-disant plus racistes. Au contraire l'association de termes positifs avec l'intragroupe est plus automatique, alors que l'assignation de traits positifs au hors-groupe l'est moins, et exige plus d'élaboration, donc plus de temps.

Cette tendance à éviter l'assignation de connotations évaluatives négatives à l'autre race peut même donner lieu à une sorte d'effet de compensation, la discrimination à l'envers ("reverse discrimination"; Dutton, 1976): les sujets peuvent même arriver au point de se montrer plus favorables à l'autre groupe qu'à leur (cf Dienstbier, 1970; Rogers et Prentice-Dunn, 1981). De manière plus générale, on peut arriver à la conclusion que les jugements du hors-groupe racial sont le plus souvent amplifiés (Katz, 1981; Linville et Jones, 1980): les jugements positifs le sont très fortement, de même que les jugements négatifs sont davantage négatifs. A chaque fois cependant, cela serait vrai dans la mesure où les réponses assurent une image de soi positive, étant donné l'impossibilité de s'exprimer ouvertement raciste. La surcompensation peut être considérée comme une manière de se montrer davantage dans la norme (Codol, 1975). La négativité, dans une même logique, ne serait possible

que dans un contexte où l'interprétation des jugements laisse clair que le sujet ne fait que décrire un état de fait, et qu'il n'exprime pas un jugement négatif ou un préjugé. On reviendra sur cette question.

#### 7.4. Le rapport entre le stéréotype racial et l'attitude (anti)raciste

Dans une première étape de nos recherches, menées en Espagne, nous avons mesuré la polarité -positivité ou négativité- des jugements évaluatifs portés sur les Gitans et les non-Gitans. Nous avons aussi mesuré l'attitude raciste au moyen de deux échelles: l'une manifeste, plus évaluative, et l'autre latente, plus descriptive. La première question était d'établir les liens entre jugements évaluatifs et les deux échelles d'attitude (Gaertner et McLaughlin, 1983). Pour ce faire, 271 universitaires (non-Gitans) ont eu à désigner, parmi 20 caractéristiques, celles typiques des Gitans pour les uns, et celles typiques des "Payos" (les non-Gitans) pour les autres. Par ailleurs, la moitié des sujets devait désigner des caractéristiques négatives, les autres des caractéristiques positives. Les 20 items étaient organisés de telle manière qu'a priori la moitié des items était typique des stéréotypes sur les Gitans, l'autre sur les Payos, et qu'à chaque fois les attributs étaient pour moitié positifs et pour moitié négatifs.

Notons un premier résultat: les Payos ne reçoivent pas davantage de caractéristiques positives ( $m=4,81$ ) que les Gitans ( $m=4,03$ ;  $p<.17$ ), alors que les Gitans sont affublés de moins de caractéristiques négatives ( $m=3,43$ ) que les Payos ( $m=4,40$ ;  $p<.05$ ). Si l'on observe une très faible tendance à la différenciation positive de l'intragroupe, on note surtout un évitement significatif d'assigner des attributs négatifs au hors-groupe.

D'autre part ont été mesurées les attitudes manifeste et latente. Quatre items représentent la mesure de racisme manifeste. Ils sont clairement défavorables (p.ex. "il faut obliger les Gitans à vivre comme leurs voisins") ou favorables au hors-groupe (p.ex. "il manque d'actions politiques pour améliorer les conditions de vie des Gitans"). Leur caractère est franchement évaluatif, ouvertement discriminatoire ou antidiscriminatoire. Ce n'est pas le cas des items de la mesure latente du racisme, plus descriptive (p.ex. "le racisme en Espagne ne constitue pas un problème", ou "les Gitans se préoccupent moins de la vie politique que les Payos"). Les sujets exprimaient leur degré d'accord avec chaque item sur une échelle composée de 21 traits allant de "je ne suis pas d'accord" à "je suis d'accord". Les réponses aux divers items d'une même mesure (manifeste ou latente) ont été agrégées de telle manière qu'un score plus élevé renvoie à une attitude moins raciste. Notons d'emblée que dans les expériences présentées plus loin, les sujets répondront à ces deux échelles deux fois, au début et à la fin de l'expérience, le changement d'attitude étant évalué sur la base de la différence des scores entre le pré-test et le post-test (un signe positif renvoyant toujours à une attitude plus antiraciste au post-test).

Le premier résultat montre l'inclination des sujets à se montrer plus racistes au niveau latent ( $m=11,21$ ) qu'au niveau manifeste ( $m=13,51$ ;  $p<.001$ ), ce qui implique que l'on va bien agir sur une attitude déjà plus acquise à l'antiracisme au niveau manifeste que latent. Par ailleurs, la corrélation entre les deux dimensions est significative ( $+0,36$ ;  $p<.001$ ). Ces effets seront systématiquement retrouvés dans les expériences qui seront présentées par la suite. Ainsi, en touchant, par les procédures que l'on verra, l'une des dimensions, on a une certaine probabilité de toucher également à l'autre dimension.

Mais ce qui nous intéresse au premier chef, ce sont les corrélations entre le niveau manifeste ou latent de l'attitude et les jugements initiaux concernant les stéréotypes. Comme l'indique le tableau 7.1, une seule condition présente une corrélation significative entre jugements intergroupes et attitude manifeste, celle où les

sujets ont eu à attribuer des caractéristiques positives aux Payos, à l'intragroupe donc: moins les sujets sont racistes (manifestes), moins ils jugent positivement l'intragroupe. On reste cependant choqué de ce que ce racisme manifeste est sans rapport avec les caractéristiques attribuées aux Gitans: c'est la preuve que le racisme se manifeste bien difficilement, et que la censure sociale est à ce niveau efficace. On comprend aussi combien il serait vain de vouloir intervenir à ce niveau pour changer l'attitude: cela n'aurait que peu d'impact sur les jugements portés sur les Gitans, ceux-ci n'étant pas liés à l'attitude raciste manifeste.

### **Placer ici le tableau 7.1**

C'est au niveau de l'attitude latente que l'on voit alors fonctionner le stéréotype négatif du hors-groupe. Si l'on retrouve le fait que les sujets donnent d'autant plus d'évaluations positives à l'intragroupe qu'ils ont une attitude latente plus raciste, on remarque surtout qu'apparaît cette fois une corrélation entre l'attitude et les évaluations du hors-groupe: plus les sujets ont une attitude latente raciste, et plus ils assignent des caractéristiques négatives au hors-groupe. Le racisme anti-gitan ne s'exprime donc qu'à un niveau latent. De là découle une hypothèse spécifique de la TEC: puisque les sujets ne lient pas leur attitude raciste manifeste et l'assignation de caractéristiques négatives aux Gitans, ils ne changeront que si on parvient à les engager dans un conflit cognitivo-culturel (cf 2.4), en les amenant à exprimer ouvertement -consciemment- une évaluation négative envers le hors-groupe. Il s'agit, en fin de compte, pour le changer, de rendre explicite un fonctionnement qui opère probablement à l'insu même des sujets qui maintiennent cette attitude raciste latente.

### **7.5. De la discrimination au changement d'attitude**

Les 140 sujets d'une autre expérience répondaient une première fois au questionnaire mesurant l'attitude (anti)raciste manifeste et latente. A nouveau les sujets se montrent plus antiracistes sur les items manifestes ( $m=13,08$ ) que sur les items latents ( $m=9,96$ ;  $p<.001$ ), la corrélation étant significative ( $+0,22$ ;  $p<.01$ ). Ils lisaient ensuite un texte fortement favorable aux droits des Gitans, sans que soit précisé son auteur. Puis ils étaient amenés à décrire les Gitans de deux manières distinctes. Pour la moitié d'entre eux, il s'agissait par trois fois de choisir entre deux caractéristiques positives (l'une typique des Payos, l'autre des Gitans: travailleur-solidaire avec sa famille; préoccupé par le progrès-loyal; innovateur-fidèle à son identité). Pour l'autre moitié, les deux pôles étaient négatifs (manipulateur-méfiant; individualiste-paresseux; ambitieux-menteur). Dans le premier cas le choix est peu conflictuel par rapport à l'esprit du temps, puisque les caractéristiques sont toutes positives. Dans le second, le sujet est enfermé dans une logique de la discrimination, celle qu'il évite au niveau manifeste.

Pour donner un sens social à ces évaluations, une seconde variable manipulait le contexte normatif de référence. Les sujets ont été informés de prétendus résultats de sondages d'opinion récents, selon lesquels les jeunes étaient majoritairement soit racistes, soit antiracistes. Ainsi, plus de 88% des jeunes étaient censés estimer que les Gitans sont égaux (ou différents) des Payos, qu'on doit donc (ou qu'on ne doit pas) les traiter de manière égalitaire, et que leur intégration est possible (ou impossible). Après ces diverses inductions, les sujets répondaient une seconde fois aux échelles d'attitude.

Les résultats montrent que le changement global vers l'attitude antiraciste (mesuré donc par la différence du pré-test au post-test) est plus important pour la dimension latente ( $m=+0,67$ ) que pour la dimension manifeste ( $m=+0,01$ ;  $p<.03$ ). Les tableaux 7.2 et 7.3 donnent le pourcentage de sujets devenant plus antiracistes au

post-test, et de sujets ne changeant pas ou changeant vers davantage de racisme, pour ce qui est de l'attitude manifeste et latente séparément, selon les effets expérimentaux significatifs.

### **Placer ici le tableau 7.2**

Pour l'attitude manifeste on observe une influence significative de la majorité du groupe de référence des jeunes ( $p < .02$ ). Elle suit la logique bien connue de la conformité: la majorité des sujets change vers le racisme quand "leur" majorité les y autorise, et vers l'antiracisme quand elle les y invite. On notera combien l'attitude manifeste est ainsi dépendante des contextes sociaux, normatifs en particulier, puisque les réponses fluctuent au gré des options majoritaires.

### **Placer ici le tableau 7.3**

La logique change pour ce qui est de l'attitude latente. Les changements n'y dépendent plus de la majorité, mais du comportement propre. Comme le montre le tableau 7.3, les changements vont dans une proportion égale vers le racisme ou l'antiracisme lorsque les sujets ont eu à attribuer des caractéristiques positives aux Gitans, alors qu'une majeure partie des changements vont vers l'antiracisme lorsque les sujets ont dû assigner des caractéristiques négatives aux Gitans ( $p < .001$ ). Ainsi, c'est en forçant les sujets à pratiquer la discrimination qu'on les a amenés à changer sur la dimension latente, celle qui exprime non pas l'allégeance à quelque *Zeitgeist* (ce que l'on a observé sur la dimension manifeste), mais l'attitude raciste elle-même. On aurait pu cependant aussi s'attendre à ce que cette dynamique soit la plus forte lorsque la majorité se montrait antiraciste. Deux raisons concourent à ce que ce ne soit pas le cas. La première serait que l'esprit du temps antiraciste a été réactivé dès lors que les sujets -se percevant plutôt antiracistes- ont été poussés à un acte raciste. La seconde réside dans le fonctionnement même du racisme manifeste: et si les sujets avaient évité... de faire des choix explicitement racistes?

Examinons pour cela à quel degré les sujets ont attribué des caractéristiques typiques des Gitans à ceux-ci (sur l'échelle en 21 points, 21 représentant la typicalité maximale). On remarque un effet significatif de la polarité des items à attribuer ( $p < .001$ ): pour ce qui est des items positifs, les jugements sont plus polarisés ( $m = 16,38$ ) que pour les items négatifs ( $m = 11,85$ ). En bref, les sujets semblent connaître la leçon: ils attribuent les items stéréotypés des Gitans aux Gitans lorsqu'ils sont positivement connotés, et pas lorsqu'ils sont négatifs, tout comme on l'a vu dans l'étude précédente. En bref, certains sujets ont trouvé une manière de contourner le dilemme que nous leur avons posé. Or, la TEC est en mesure de prédire que ces sujets n'auront pas changé leur attitude latente. Voyons alors une analyse interne effectuée en distinguant les sujets qui donnent des jugements plus ou moins stéréotypés. Le tableau 7.4. donne les changements de l'attitude latente pour les sujets donnant les réponses les plus modérément ou les plus extrêmement stéréotypées (sur la base de la médiane des réponses, calculée séparément pour les conditions à caractéristiques positives et négatives).

### **placer ici le tableau 7.4**

Une interaction significative ( $p < .01$ ) entre les deux variables expérimentales et le type de sujets -modérément ou extrêmement stéréotypés- apparaît sur les changements au niveau latent. Pour ce qui est des conditions négatives, on trouve que les sujets qui ont assigné le plus de caractéristiques négatives changent plus que ceux qui les ont moins attribuées ( $m = +0,27$ ) lorsque la majorité est antiraciste ( $m = +1,35$ ), davantage également que lorsque celle-ci est raciste ( $m = -0,08$ ). Pour les conditions positives, on trouve le complémentaire. Ceux qui se sont abstenus d'assigner ces caractéristiques positives changent plus face à la majorité antiraciste ( $m = +0,92$ ) que ceux qui les ont beaucoup attribués ( $m = -0,57$ ), et plus que ceux qui étaient confrontés à une majorité raciste ( $m = +0,39$ ). A chaque fois c'est la contradiction entre le comportement propre et la position du groupe de

référence qui aura stimulé le changement d'attitude latent. Si les choses paraissent compliquées, cela provient tout simplement de la réticence que les sujets ont montrée à pratiquer la discrimination de manière ouverte.

Face à la majorité raciste, changent le plus ceux qui ont donné peu de caractéristiques négatives ( $m=+1,67$ ) et ceux qui ont attribué beaucoup de caractéristiques positives ( $m=+0,68$ ). Dans ce cas, les dynamiques sont plus simples et linéaires, les sujets changeant d'autant plus qu'ils s'opposent par leurs comportements à une position raciste. C'est donc une fois encore d'un conflit -en l'occurrence un engagement contre une norme raciste- qu'est issu le changement. Corollairement, les comportements plus racistes (assigner davantage de négatif ou moins de positif) empêchent comme prédit un changement latent dès lors qu'ils sont légitimés par le contexte normatif raciste.

Notons que d'autres auteurs ont mis en évidence des effets compatibles avec la modalité de conflit qui nous intéresse ici au premier chef: la confrontation d'un comportement raciste manifeste à une norme sociale antiraciste. Ainsi Katz et al. (1979) ont fait croire à leurs sujets qu'ils étudiaient les réactions émotives que produisent des insultes. Sous ce prétexte, ils amenaient des étudiants blancs à infliger des injures et autres commentaires critiques à un compère de couleur blanche ou noire. Dans certaines conditions, on les persuadait que leurs insultes avaient réellement affecté le protagoniste, dans d'autres on ne disait rien à ce propos. Par un artifice, les auteurs se sont arrangés pour que le compère émette ensuite une requête auprès des sujets, en l'occurrence celle d'effectuer pour eux une tâche comme sujet d'une expérience réalisée dans le cadre de ses études. Il s'agissait pour les sujets d'écrire -en son absence- une petite phrase autant de fois qu'ils le voulaient. La mesure principale était le nombre de fois où la même phrase était recopiée. Lorsque l'insulte était prétendument sans conséquence, les sujets ont aidé au même degré le compère noir (nombre de phrases recopiées: 18,06) que le compère blanc ( $m=20,45$ ; n.s). Cependant, quand l'insulte avait été grave, on observe que l'aide qui est prêtée au compère noir augmente ( $m=36,10$ ). Ce n'est pas là un simple effet de compensation pour l'insulte infligée, mais bien un effet dû à la couleur de la peau du compère, puisque face au compère blanc les sujets ne copient plus que 12,20 fois la phrase.

## **7.6. Le racisme ou l'ambivalence culturelle face aux minorités**

Il apparaît évident qu'aujourd'hui tout ce qui apparaît minoritaire fait l'objet d'une attention sociale toute particulière, au point que Moscovici (1979) peut parler d'une ère des minorités. Celle-ci se caractérise certes par une attitude généralement positive ou protectrice, sinon compensatrice, face aux minorités historiquement discriminées. Les "Affirmative Actions" en sont le témoin, qui veulent restituer à tous les groupes discriminés (les Noirs, les femmes, etc.) une représentation proportionnelle à tous les niveaux de la hiérarchie sociale (dans les administrations, les universités, etc.). Cependant, ce qui apparaît minoritaire dans la société reste en réalité entouré d'une ambivalence fondamentale dans la représentation mentale qu'on s'en fait (Mugny et al., 1988). Celle-ci implique que l'on ne dispose pas d'un cadre de référence unique qui orienterait de manière univoque nos réactions à l'égard des minorités. On a d'un côté une relative acceptation de la charte des droits de l'homme, qui condamne toute conduite de discrimination sur la base de quelque appartenance (raciale, sexuelle, de religion, etc.) que ce soit. Par ailleurs, il faut bien reconnaître que les caractéristiques attribuées aux minorités sont moins valorisées socialement que celles assignées aux majorités ou aux groupes dominants. Le socialement désirable reste culturellement dans le camp de ce qui peut constituer une majorité. En bref, la culture d'aujourd'hui continue à valoriser la majorité, n'accepte pas (du moins pas sans conflit) ce qui est minoritaire à

titre de guide normatif (cf chapitre 8), même s'il est admis en contrepartie que l'on ne doit pas discriminer les minoritaires, les dominés, les "petits".

Rapportons la logique d'une expérience étayant d'une certaine manière cet enracinement culturel du racisme latent comme expression de cette ambivalence. La carence d'une norme univoque anti-discriminatoire explique vraisemblablement que les réactions à la race soient aussi fluctuantes, et que ces modulations subtiles soient intelligibles. Une hypothèse qui découle de la TEC est que cet ancrage culturel de la non-discrimination devrait valoir surtout si la cible des jugements est construite mentalement comme une minorité en situation de désavantage social. En bref, les effets du conflit normatif induit par une action discriminatoire devraient générer davantage de changement latent dès lors que la victime apparaît comme plus minoritaire. Notons au passage qu'on a là une prédiction inverse de celle formulée à propos des "doubles minorités" (cf Maass et al., 1982), minoritaires par leur nombre et par leur contre-norme (p.ex. les homosexuels), qui encourent les risques du rejet le plus total. Ce serait le cas parce que ces minorités ne sont pas suffisamment "protégées" par le Zeitgeist.

L'expérience, réalisée avec 105 sujets, mesurait l'influence manifeste et latente avec les mêmes mesures que l'expérience précédente. Au pré-test l'attitude manifeste est moins raciste ( $m=14,10$ ) que l'attitude latente ( $m=11,93$ ;  $p<.001$ ) même si toutes deux sont corrélées ( $+0,44$ ;  $p<.001$ ). Les sujets lisaient ensuite le même texte pro-gitans que dans l'étude précédente. On précisait cette fois que le texte (soi-disant publié dans la rubrique "lettres des lecteurs" d'une revue) avait été rédigé par un Gitan, sans autre spécification pour la moitié des sujets (condition statut bas). Pour l'autre moitié des sujets on ajoutait que ce Gitan était directeur d'une succursale d'une entreprise multinationale ayant plus de deux mille employés sous ses ordres (statut haut). Par la suite les sujets devaient assigner des caractéristiques à la source (ils devaient en signaler 3 sur 6 disponibles), toutes étant soit positives, soit négatives, non sans que l'on ait rappelé aux sujets que la grande majorité des gens est antiraciste (la manipulation étant la même que pour l'expérience antérieure).

Le choix des caractéristiques assignées à la source est révélateur: les sujets attribuent au Gitan les caractéristiques stéréotypiques positives, mais lui assignent majoritairement les caractéristiques négatives non stéréotypiques des Gitans. Or un contrôle montre que les mêmes sujets reconnaissent bien la valence (connotation positive ou négative) des caractéristiques, et savent bien quelles sont celles, négatives et positives, qui sont typiques des Gitans. En bref, les sujets évitent pour l'essentiel de dévoiler des jugements stéréotypés, lorsque ceux-ci sont négatifs et discriminatoires.

Etudions alors les effets d'influence, qui se révèlent significatifs uniquement pour le changement de l'attitude latente (cf tableau 7.5), en distinguant à nouveau les sujets plus ou moins discriminateurs (les plus discriminateurs étant ceux qui attribuent le plus de caractéristiques qu'ils savent être stéréotypées et négatives, ou le moins de positives). Se dégage une interaction significative des deux variables expérimentales et du type de sujets plus ou moins discriminateurs ( $p<.009$ ). Pour l'essentiel, on retrouve d'abord l'effet marquant de l'expérience précédente: le changement est plus marqué lorsque les sujets ont davantage discriminé le Gitan. Cela est vrai du Gitan de bas statut -donc franchement minoritaire- lorsqu'ils lui ont assigné plus de caractéristiques négatives stéréotypées ( $m=+1,39$ ) plutôt que lorsqu'ils l'ont peu discriminé ( $m=-0,19$ ), ou que lorsqu'ils ont discriminé par omission, en ne lui assignant pas les caractéristiques stéréotypées positives ( $m=-1,11$ ). On retrouve bien ici l'effet paradoxal de la discrimination trouvé dans l'expérience précédente lorsque par leur comportement négativement discriminateur les sujets se dressent contre le Zeitgeist majoritaire. Notons que cet effet disparaît en cas de discrimination passive par omission du positif.

**Placer ici le tableau 7.5.**

Finalement, on trouve que le Gitan de haut statut social voit s'inverser les effets: si c'est toujours en cas de discrimination forte qu'apparaît le changement latent, c'est cette fois lorsque les sujets ont "péché par omission" en n'assignant pas les caractéristiques positives ( $m=+2,05$ ) que l'effet apparaît, davantage que lorsqu'ils ont discriminé via des attributs négatifs ( $m=+0,69$ ). Ce déplacement indique que face au statut social haut du Gitan, les sujets ont ressenti le conflit cognitivo-culturel -se montrer racistes à l'encontre de la minorité- lorsqu'ils ont refusé de lui assigner les caractéristiques que son statut hiérarchique élevé semblerait davantage appeler - donc lorsqu'ils se sont montrés racistes.

En bref, pour que la discrimination produise un changement latent lorsque la norme majoritaire antiraciste de référence est saillante, c'est face à des minorités sans statut qu'il faut amener à discriminer activement et négativement. Face aux minorités de haut statut social, c'est s'abstenir de reconnaître leur positivité qui déclenche le même processus. La discrimination produit à chaque fois les effets paradoxaux que le modèle de l'élaboration sociale du conflit lui prête pour des raisons théoriques.

## 7.6. Quand corriger autrui c'est discriminer

Si l'on parvenait à rendre majoritaire le plaidoyer pro-gitan, l'hypothèse de l'enracinement culturel de l'antiracisme amène à prédire que les effets latents de la discrimination ne devraient pas apparaître. C'est ce que nous testerons dans une dernière expérience, où les mesures de l'attitude raciste restent les mêmes. La tâche de discrimination change quant à elle. Il ne s'agira plus de jugements évaluatifs, mais d'un comportement. Nous sommes partis de l'observation que dans les communications sociales informelles, lorsque quelqu'un s'exprime mal ou commet quelque erreur évidente, on tend à ne pas le corriger. La norme sociale en jeu ici serait que corriger autrui reviendrait à l'inférioriser. Or, devant une erreur, nous ne sommes pas tous égaux: un intellectuel sourira de son "lapsus", tandis que le membre d'un groupe infériorisé culturellement y reconnaîtra un signe supplémentaire de son incompetence. Autrement dit, corriger un individu en situation minoritaire, ou un contenu minoritaire (ce que nous ferons faire aux sujets) reviendrait à un acte de discrimination, intolérable donc en soi.

Aussi a-t-on fait lire aux sujets le texte pro-Gitans d'un Gitan, que nous avons criblé d'une trentaine de fautes orthographiques et grammaticales. Les sujets ont été informés que la grande majorité (88%) des jeunes soutenait ce texte, ou que seule une petite minorité (12%) l'approuvait. La tâche des sujets était la même pour tous: lire le texte en prêtant attention à son contenu et aux fautes d'orthographe. Cependant, la moitié des sujets devait souligner toutes les fautes repérées, alors que l'autre moitié était expressément priée de ne rien indiquer sur le texte. Dans le premier cas, la discrimination est active, dans la seconde non. Notons que dans une condition de contrôle les sujets devaient simplement lire le texte, sans autre indication. Les changements de l'attitude manifeste et latente sont donnés au tableau 7.6.

Quant à l'attitude manifeste, on observe un effet simple de la variable du support social du plaidoyer pro-Gitans. Les changements sont clairement négatifs lorsque le texte n'est appuyé que par une minorité ( $m=-0,78$ ), et positifs lorsqu'ils le sont par une majorité ( $m=+0,25$ ;  $p<.01$ ). L'influence au niveau manifeste dépend décidément du contexte social et normatif rendu saillant.

**Placer ici le tableau 7.6.**

Pour l'attitude latente on observe une interaction des deux variables ( $p < .04$ ): lorsque le texte est supporté par la majorité, l'effet latent apparaît davantage lorsque le sujet n'a pas eu à corriger le texte ( $m = +1,33$ ) que lorsqu'il l'a fait ( $m = +0,53$ ). Ce n'est en effet que lorsque le support était minoritaire, et en cas de discrimination active des Gitans, que le changement de l'attitude latente est évident (corriger;  $m = +1,09$ ), alors que l'absence de cet acte de discrimination induit même un changement négatif ( $m = -0,57$ ). On constate que le fait même d'empêcher la manifestation de la discrimination a pour effet de freiner l'influence latente d'une position doublement minoritaire, et que le fait d'introduire un certain appui à la minorité affaiblit l'effet du conflit cognitif-culturel, tout comme il en allait du Gitan directeur d'entreprise dans l'expérience précédente.

Notons finalement que la condition de contrôle donne un effet manifeste inférieur ( $m = -0,75$ ) à l'influence latente ( $m = +0,75$ ). Autrement dit, devant un contenu minoritaire (le message et son auteur sont reconnus comme tels) on aurait la tendance spontanée à la discriminer, et il se peut bien que ce soit cet acte même de discrimination qui, dans la mesure où il n'est pas empêché, permette le changement latent, non pas malgré, mais grâce à l'absence de changement manifeste. Ce dernier, lorsqu'il est acquis, agit même à l'encontre du changement latent.

## 7.7 Conclusions

La littérature sur le racisme est d'une ampleur impressionnante, à la hauteur de la gravité du problème social posé. On a cependant étudié, en fin de compte, deux manières de mettre fin au racisme: l'une vise à produire un changement manifeste, l'autre un changement latent, le plus résistant en réalité. Le prototype de la première approche est celle du contact intergroupe. En augmentant les contacts entre gens de diverses races, on diminuerait le racisme. Un quart de siècle après la loi anti-ségrégationniste aux USA, Stephan (1978) a effectué une revue des effets observés au travers de cette approche: 13% des études en revue donnent un effet de diminution du racisme, 34% ne remarquent pas d'effet significatif, alors que 53% indiqueraient une augmentation des préjugés intergroupes. Pour être viable, une telle solution requiert des conditions qui sont loin d'être données. Il faudrait en particulier que le contact se fasse entre groupes égaux (Amir, 1976; Hewstone et Brown, 1986), et que soient promues des normes institutionnelles qui appuyent le contact intergroupe. En outre les effets se limitent au niveau des rapports interpersonnels, sans changer les dynamiques au niveau intergroupe.

Partant d'une conception des caractéristique du fonctionnement raciste actuel, et d'une approche des changements des attitudes manifestes (gérées par le contexte évaluatif) et latentes (gérées par un conflit cognitivo-culturel), l'approche de la TEC est différente. Elle part du constat que la société dans sa majorité se sent le devoir de se montrer antiraciste, mais que la même majorité se montre raciste dès lors qu'elle ne tient plus son comportement sous sa conscience, donc sous le contrôle de son système de valeurs. Sur la base de la conception selon laquelle un changement profond se fonde sur l'élaboration de conflits, on doit se centrer sur le conflit le plus probable en la circonstance: se montrer raciste -ne serait-ce qu'un peu- contre l'avis majoritaire de son groupe de référence. Racisme contre racisme? On imagine le dilemme d'une société qui pour éradiquer le racisme latent devrait à la fois permettre son expression manifeste tout en maintenant un *Zeitgeist* antiraciste. C'est là une approche -voire une politique- socialement improbable et de toute évidence conflictuelle, alors même que la TEC prédit des effets structurants, arguant que la racine même du fonctionnement sociocognitif à la base du racisme moderne appelle une telle réponse. Que la société ne puisse que difficilement y faire appel parce que cela choquerait la conscience collective n'invalide pas le raisonnement; cette résistance en fait tout simplement partie intégrante.



## Chapitre 8

### DU CONFLIT D'IDENTIFICATION A LA CONVERSION: LA DISSOCIATION. ETUDES SUR L'AVORTEMENT ET LA CONTRACEPTION

P. Roux, S. Papastamou, J.A. Pérez, G. Mugny

Dans les tâches d'opinions ancrées socialement (TOP), le conflit créé par une source divergente prend une signification distincte selon qu'il s'agit d'une source intragroupe ou hors-groupe, et selon qu'il s'agit d'une source majoritaire ou minoritaire (cf figure 3.2). C'est en l'occurrence aux minorités que s'intéressera ce chapitre. On a déjà vu dans le précédent que face à une "minorité double" représentant un groupe "protégé" par l'esprit du temps, la discrimination manifeste prend le sens d'un conflit cognitif-culturel. Le présent chapitre aborde l'influence des minorités dans des contextes qui ne les protègent pas de la discrimination ouverte, ce qui est le cas des minorités "alternatives" prônant un changement normatif ou idéologique qui entend bouleverser l'ordre établi. Face à elles, la réaction générale des cibles est celle d'une **résistance au changement** (Moscovici, 1979).

Nous verrons dans un premier temps que l'élaboration de la résistance peut prendre la forme d'un **conflit d'identification**, et enrayer toute influence, manifeste autant que latente. Cette dynamique s'avérera d'autant plus probable que la minorité est intragroupe, ou qu'existe un quelconque lien identitaire saillant entre source et cible. Le chapitre se poursuivra par la démonstration que l'absence totale d'influence (à tous les niveaux) est liée à une **indissociation** du conflit social attaché à la source, et du conflit cognitif lié au contenu de sa position. La **dissociation** du processus de comparaison sociale et de celui de validation, qui implique au contraire une double élaboration du conflit, se révélera permettre l'apparition du patron de **conversion**, à savoir une influence latente en dépit d'une influence manifeste nulle ou même négative. Le chapitre se terminera sur une approche des résistances à l'innovation normative en termes de dissociation ou d'indissociation: celle-ci est typique des effets de la **psychologisation**, celle-là des effets paradoxaux du **déni** dans les tâches d'opinion.

#### 8.1. Le paradoxe de l'intragroupe dans l'influence minoritaire

Dans un cadre conceptuel inspiré des théories de l'identité sociale (Tajfel et Turner, 1979; Turner, 1981), on a largement considéré que l'influence, manifeste en particulier, implique l'auto-attribution des caractéristiques les plus typiques et les plus saillantes de la source, à laquelle on s'identifie en s'en approchant (Mugny et al., 1983). Les minorités bénéficieraient d'un contexte où elles sont positivement évaluées, comme lorsqu'elles ont un style conciliant plutôt qu'inflexible (Mugny, 1982), ou que le contexte normatif rend saillantes des caractéristiques d'originalité plutôt que de déviance (cf Moscovici et Lage, 1978; Mugny et Papastamou, 1984), c'est-à-dire quand l'identification à la source assure l'auto-attribution de caractéristiques positivement connotées. De nombreux travaux ont appliqué à la lettre cette théorisation en catégorisant la source en termes d'intragroupe ou de hors-groupe, parfois même sur la base d'un critère arbitraire. De manière très large, il en ressort que l'identité intragroupe d'une minorité peut favoriser son influence (cf Maass et al., 1982; Maass et Clark, 1984; Martin, 1987; Mugny et Papastamou, 1982). Corollairement, les minorités hors-groupes sont souvent rejetées au nom de caractéristiques négatives, comme l'attribution d'un biais d'intérêt personnel (cf Maass et Clark,

1984; Maass et al., 1982). Dans une même veine, on conçoit que l'influence minoritaire bénéficie du fait d'être dans l'esprit du temps (cf Paicheler, 1985; Pérez, Papastamou et Mugny, sous presse).

La limite évidente de cette conception est de n'envisager une influence que pour autant que les connotations évaluatives associées à la source soient positives. Or, le plus souvent les minorités sont porteuses d'une forte conflictualité, qui se traduit par des images fortement négatives, rendant l'identification difficile et coûteuse (cf Larsen, 1974). Et de fait, plusieurs expériences ont révélé ce qui constitue le paradoxe de l'identification dans l'influence minoritaire: l'absence d'influence manifeste et latente d'une source intragroupe (cf Mugny et Pérez, 1986; Pérez et Mugny, 1985). On qualifiera de dissimilation cette résistance généralisée qui apparaît lorsqu'existe un lien de proximité (catégoriel ou idéologique) saillant entre la source et la cible, et qui conduit celle-ci à se distinguer de celle-là. L'influence peut même être alors négative (Lemaine et al., 1971-72), et renforcer la distance entre les protagonistes, dès lors qu'existe ne serait-ce qu'un risque d'être identifié à la source, comme si les cibles voulaient rendre clair que "nous n'avons rien à voir avec de telles positions" (Mugny et Papastamou, 1982-83).

Voyons une étude sur l'avortement (Mugny, Ibañez et al., 1986), montrant que la dissimilation est due à l'effet paradoxal de l'identification dans l'influence minoritaire. Deux variables indépendantes manipulaient les deux éléments constitutifs de cette élaboration du conflit: l'une identifiait ou non les sujets à la minorité, l'autre induisant un coût social plus ou moins élevé de l'identification. Pour amener les sujets à s'identifier à la minorité, et à s'engager ainsi dans un processus de comparaison sociale, on leur faisait accroire qu'une analyse sociologique de leur collègue avait révélé qu'ils partageaient une série de caractéristiques avec le groupe minoritaire signataire du plaidoyer favorable à l'avortement qu'on leur soumettait. Ils avaient à désigner cinq des six catégorisations suivantes qu'ils supposaient communes: milieu social, types d'éducation, de famille, de sympathies politiques, d'activité professionnelle, ou d'éducation religieuse. Ils avaient encore à choisir quatre autres caractéristiques, parmi cinq d'ordre plus personnel: mêmes type de sensibilité, système de valeurs, degré de sociabilité, type de personnalité, ou niveau intellectuel. Les sujets ont effectivement accepté d'entrer dans le jeu, ces catégories et attitudes étant suffisamment larges pour que cela soit plausible, et ont en moyenne désigné 5 des 6 catégorisations disponibles, et 4 des 5 des attitudes personnelles. Dans les conditions sans identification, cette induction n'avait pas lieu.

Juste avant de prendre connaissance du plaidoyer minoritaire, les sujets recevaient une information complémentaire, qui introduisait ou non le coût social de l'identification. Dans la condition de faible coût social, elle ne faisait que rappeler ce que le sujet savait: "avant que vous ne lisiez le texte, nous vous rappelons que l'Eglise est totalement en désaccord avec l'avortement". Dans la condition de fort coût social, on informait les sujets que "l'Eglise condamne l'avortement comme un crime et considère que ceux qui sont en sa faveur sont immoraux, irresponsables et égoïstes". Il y a là un coût symbolique évident, puisque l'adoption des positions minoritaires suppose explicitement une identification peu gratifiante.

Il ressort principalement des résultats que l'induction d'un fort coût social accentue les effets différentiels de l'identification explicite à la minorité sur l'influence dont elle témoigne: le patron de conversion minoritaire habituel apparaît lorsque le conflit est renforcé par le coût symbolique, mais que l'on n'a pas fait endosser aux sujets une identité commune avec la minorité. Lorsque le coût social est élevé, et qu'ils ont été explicitement identifiés à la minorité, ils s'engagent dans un processus de dissimilation. L'influence directe et indirecte négative souligne l'effort des cibles pour échapper à une comparaison sociale menaçante, c'est-à-dire pour éviter l'auto-attribution des caractéristiques négativement connotées que l'évocation de la réprobation de l'Eglise a rendues saillantes.

De manière générale, lorsque les cibles d'influence pensent être semblables à la minorité, dans leurs appartenances catégorielles comme dans leurs attitudes personnelles, lorsque donc elles ont une forte communauté intragroupe avec la source, l'influence n'obéit pas au biais de favoritisme intragroupe, mais traduit une dissimilation. En d'autres mots, lorsque le coût social attaché à la position minoritaire est élevé, le fait de percevoir la minorité en termes d'intragroupe et de risquer d'y être identifié diminue les chances que la minorité exerce une influence. Même son influence indirecte est alors contrecarrée. Une stratégie de résistance à l'innovation serait donc efficace, nous y reviendrons (cf 8.6), à la condition que les cibles soient identifiées au groupe ou à la catégorie visés par ces résistances.

## 8.2. Le conflit d'identification

Revenons sur quelques principes fondamentaux de la TEC à propos des minorités alternatives. Celle-ci stipule que dans les TOP, les préconceptions épistémiques veulent que l'adhésion à une opinion comporte psychologiquement l'assignation à une catégorie ou à un groupe occupant une place spécifique dans le champ social. Cette position est définie par le partage de cette opinion particulière, différenciée des opinions des autres entités saillantes dans ce contexte. La division du champ en majorité et minorité est pertinente de ce point de vue, et défendre une opinion plutôt qu'une autre institue un lien privilégié avec l'une ou l'autre. Lorsque la division entre factions majoritaire et minoritaire se situe explicitement dans le cadre d'un intragroupe (cf Pérez et Mugny, 1987), l'approbation de l'opinion typique de l'une ou de l'autre engage très directement l'identité sociale de la cible. L'identification à des membres extrêmes ou déviants affublés de connotations négatives est alors d'autant plus coûteuse qu'ils se situent aux marges de l'intragroupe. Dans un rapport intragroupe saillant, la divergence avec une minorité est alors élaborée comme un conflit d'identification, dont les éléments sont d'une part la pression à rétablir l'homogénéité de l'intragroupe ébranlée par la dissension minoritaire, et d'autre part la recherche d'une image de soi positive peu compatible avec l'endossement des attributs négatifs dont la minorité est indexée.

Le rapprochement d'un autrui déviant signifie d'une part l'auto-attribution de ses caractéristiques, qui met en péril le principe de positivité de l'image de soi (Mugny et al, 1983; Turner, 1981), mais d'autre part ne pas s'en approcher remet en question l'homogénéité normative de l'intragroupe. Par ailleurs, toute divergence perçue dans son groupe revient subjectivement à ce qu'il perde sa cohésion (cf Hogg, 1992), et sa réponse sa prototypicalité, c'est-à-dire son caractère définitionnel de l'appartenance au groupe (Mugny et Papastamou, 1982). Le rejet total semble alors des plus inéluctables face à une source construite comme déviante, c'est-à-dire comme s'écartant de la norme intragroupe. L'activité des cibles est en conséquence toute entière orientée vers une redéfinition de l'espace intracatégoriel assurant l'exclusion, au moins symbolique, des déviants (Marques, 1990; Pérez et Mugny, 1985), qui assure un regain d'homogénéité intragroupe et une identité positive issue du renforcement de l'adhésion à la norme majoritaire de l'intragroupe. Mobilisant toute l'activité sociocognitive du sujet, la recherche d'une telle dissimilation ne laisserait de place à une aucune influence, ni manifeste, ni latente.

Quand la minorité est d'emblée catégorisée comme hors-groupe, il se trouve que sa position novatrice, pour être contre-normative, n'induit cependant pas un conflit d'identification, ou alors à un moindre degré. L'identité des individus est en effet beaucoup moins en jeu lorsque les frontières entre groupes sont bien définies. La différenciation catégorielle qui en découle (Doise, 1976) ne nécessite pas alors une mobilisation particulière de l'activité cognitive, précisément du fait que la catégorisation est "donnée", et ne fait qu'exprimer le principe des TOP selon lequel une différenciation sociale est corollaire de divergences dans les opinions et les attitudes. Les

individus résoudraient le conflit identitaire simplement en maintenant ou en accentuant la différenciation entre groupes, en l'occurrence en ne concédant aucune influence directe au hors-groupe. Parce que son identité n'est ainsi pas mise en danger, ni même en question, le sujet peut, par des mécanismes que l'on analysera plus loin, focaliser son attention sur les contenus mêmes des positions du hors-groupe, en l'occurrence sur ses principes organisateurs.

### 8.3. Du majocentrisme à la validation

L'influence latente présuppose l'élaboration du conflit en termes d'un processus de validation. On peut définir la validation dans les TOP comme l'activité cognitive par laquelle le sujet est amené à s'ouvrir à une nouvelle attitude ou à prendre en compte une dimension jusque là ignorée, au-delà du seul point d'ancrage normatif défini par la norme de référence majoritaire. Pour mieux saisir les dynamiques impliquées dans ce changement, considérons-en les diverses phases (Moscovici, 1985), et d'abord la situation probable avant que ce processus d'élaboration normative ne s'instaure. Lors de l'émergence d'un point de vue minoritaire, la cible élabore les significations du message et de la source minoritaires en partant forcément du point de vue majoritaire. Le point de vue minoritaire n'est donc pas considéré pour lui-même, et n'est évalué que par comparaison avec la position majoritaire, donc "par la négative". Sur le plan relationnel, les cibles ne peuvent que désapprouver la minorité déviante, et les contenus divergents qu'elle soutient. Initialement, on observe ainsi un rejet généralisé de tout ce qui fait référence à la minorité et à son contenu, en vertu d'un processus exclusivement "majocentrique" (Pérez et Mugny, 1990): la comparaison est unidimensionnelle (on est pour ou contre) et fortement évaluative (le point de vue dominant est valorisé, le point de vue minoritaire dévalorisé).

Lorsque s'amorce le processus de validation (phase d'incubation), les cibles sont par contre amenées à se décentrer de cet ancrage normatif univoquement défini par le groupe et la norme dominants, et à considérer pour eux-mêmes autant la source que les contenus de ses positions. Ainsi, au niveau relationnel, les cibles reconstruisent mentalement la source déviante en prenant aussi en compte son indépendance et sa résistance à la pression majoritaire à l'uniformité (cf Maass, 1987). Sur le plan normatif, son message est progressivement perçu comme porteur d'une valeur alternative. Se génère ainsi une représentation empreinte d'une **ambivalence** où les résistances relationnelles et normatives toujours vivaces côtoient cependant une réflexion centrée sur la reconnaissance sociale de la minorité et de ses contenus propres. Le processus engagé n'est plus alors uniquement majocentrique, mais devient également "minocentré". La comparaison évaluative perd de sa centralité, et les positions divergentes sont abordées de manière multidimensionnelle, la position minoritaire pouvant aussi être représentée "en positif" (cf Crespi et Mucchi Faina, 1988).

La multidimensionnalité signifie en particulier que l'opposition évaluative initiale entre approbation et rejet d'une opinion ou d'une autre se complète d'une dimension où la position majoritaire est perçue en termes de soumission, et la position minoritaire en termes d'indépendance de la source (Mugny et al., 1988). Quant aux contenus normatifs, ils passent de la simple opposition entre crédibilité de l'avis majoritaire et invraisemblance de celui minoritaire, à une représentation débouchant sur une ouverture du champ des possibles où les options minoritaires acquièrent un statut d'alternatives. Le processus qui sous-tend la validation traduit le fait que durant l'interaction avec la minorité, les cibles peuvent être amenées à modifier des stéréotypes initialement employés, du fait d'une prise de conscience progressive ou soudaine de leur insuffisance ou inadéquation, ou à découvrir de nouveaux attributs redéfinissant l'image sociale de la minorité (Roux, 1991). Ces attributs définissent alors la spécificité de la minorité, la distinctivité qui la différencie des autres

entités présentes dans le champ des positions. Cela ne tient cependant pas au fait que les situations se "pacifient" et perdent de leur conflictualité, pour devenir plus favorables aux minorités, parce que la tension se serait relâchée. Ce processus prend corps du fait même de la consistance, voire de la rigidité minoritaire (Kaiser, 1989; Moscovici, 1979; Mugny, 1982). Ces styles entretiennent le conflit, forçant à l'inférence (Moscovici, 1992), et à la construction de la minorité comme entité à part, psychologiquement distante, inintégrable dans les standards relationnels et normatifs majoritaires qu'elle remet en cause en ne s'y conformant pas. D'ailleurs les minorités sont alors reconstruites mentalement comme une entité groupale à part, extérieure, en quelque sorte hors-groupe, ce qui a pour effet d'affaiblir l'élaboration de la divergence en tant que conflit d'identification. C'est donc la plupart du temps à leur insu, et contre leur volonté de résistance que les cibles sont amenées à élaborer activement des significations nouvelles des comportements minoritaires, et à changer à un niveau latent. Cette dynamique définit le phénomène de **cryptomnésie** sociale (Mugny et Pérez, 1989), selon lequel on fait progressivement siennes des idées minoritaires, tout en ignorant leur origine minoritaire première, du fait même qu'on a initialement discriminé la source et résisté à ses contenus.

#### 8.4. Validation et principe organisateur

Parmi les significations nouvelles produites par l'élaboration cognitive du conflit, celles qui définissent la spécificité des principes organisateurs sous-tendant l'alternative minoritaire jouent un rôle prépondérant. En particulier, pour présenter quelque influence latente, les cibles doivent être amenées à inférer les principes normatifs propres qui fondent le point de vue minoritaire dans son ensemble, au-delà des opinions spécifiques explicitées par la source. Ce sont ces principes qui peuvent être réactivés à d'autres moments (influence différée) et surtout à propos de comportements, attitudes ou contenus différents de ceux ayant présidé à l'exercice de l'influence proprement dit (influence indirecte). Que le sujet perçoive, intériorise puis réactive un noyau normatif au centre du débat, constitue une hypothèse nécessaire à la théorie, car sinon l'on ne comprendrait pas comment le sujet peut résister à un niveau, et pourtant changer dans la direction de la source à un autre niveau. Il y a là une spécificité de la validation dans les TOP relativement à celle qui prend place dans les TAP sous forme de pensée divergente (cf 5.3; Nemeth, 1987). Dans ces dernières, c'est le processus de résolution de la tâche qui est modifié par la minorité dont on se distancie, alors que dans les TOP, et en dépit de la résistance, la conversion est orientée par et vers les principes sous-jacents de la position défendue par la source.

Prenons pour exemple une expérience (Pérez et Mugny, 1986). Elle nous permettra d'introduire le paradigme développé dans la suite de ce chapitre, et d'illustrer de manière moins abstraite ce que peut représenter un processus d'influence majocentrique ou minocentré. Ce paradigme expérimental consiste à confronter des sujets à une prise de position minoritaire favorable à la légalisation de l'avortement et à sa gratuité. Les mesures évaluent l'influence directe (en l'occurrence l'attitude à propos de propositions relatives à l'avortement) et l'influence indirecte (en l'occurrence l'attitude à propos de la contraception), la source ne disant rien au sujet de cette dernière. La manipulation principale a consisté à amener les sujets à utiliser une dimension de jugement soit pertinente, car reliant les attitudes directement et indirectement liées au message persuasif (la tolérance), soit non pertinente (la moralité). La tolérance constitue en effet une dimension qui définit de façon unique la position minoritaire pro-avortement, contrairement à la moralité. Plusieurs arguments appuient ce fait (Pérez et Mugny, 1989). Ainsi, les sujets s'accordent tous à juger la position pro-avortement comme plus tolérante que la position anti-avortement, qu'ils soient favorables ou non à l'avortement. Par contre, les sujets pro-avortement définissent leur position (pro) comme plus morale, et, de la même manière, les sujets

anti-avortement définissent leur propre position (anti) comme plus morale. En bref chaque groupe favorise sa propre position sur cette dimension, qui constitue donc une dimension évaluative sujette au biais de favoritisme intragroupe, et ne décrit pas un principe susceptible d'organiser une position alternative particulière. La tolérance organisant spécifiquement l'attitude minoritaire, elle pourra être généralisée à une attitude plus tolérante face à d'autres objets d'attitude (cf Pérez, Mugny et Moscovici, 1986), dont la contraception.

Nous avons donc centré les sujets sur cinq arguments centraux du plaidoyer minoritaire, en leur demandant de juger son degré de tolérance, ou de moralité, selon les conditions. Les résultats montrent que l'influence directe est tendanciellement moindre en condition de tolérance, mais surtout que son impact indirect est significativement plus marqué. L'image de la minorité est révélatrice à ce propos: dans les conditions de tolérance, la minorité est jugée d'une part plus féministe, d'autre part plus tolérante. En bref, en centrant l'attention sur le principe organisateur pertinent, on a du même coup accentué et précisé les contours de la catégorisation minoritaire comme une sorte de hors-groupe. Etre féministe dans le contexte étudié étant négativement connoté (Pérez et Mugny, 1985), on comprend que les sujets hésitent à s'approcher manifestement de la source. Cependant le principe organisateur de sa position, la tolérance, a aussi été repéré, et les sujets s'en sont inspirés à propos de la contraception.

Des analyses de régression nous renseignent sur les dynamiques en jeu. Dans les conditions de moralité, la faiblesse des changements indirects serait issue directement du processus de comparaison sociale: plus les sujets sont d'emblée défavorables à l'avortement (lors du pré-test), plus ils refusent de considérer la minorité comme morale, élaborent une image négative de la source, et désapprouvent les items constituant la dimension indirecte. On a là un patron convergent, typique d'un processus majocentrique: l'attitude initiale prédit les jugements évaluatifs, eux-mêmes prédicteurs de l'influence. Le processus change en cas de centration sur la tolérance: ce n'est plus la position initiale au pré-test qui importe dans cette condition, mais la reconnaissance de la tolérance minoritaire. Cela signifie que même des sujets très opposés à la minorité, s'en distanciant d'autant plus sur un plan évaluatif qu'ils la perçoivent comme féministe, peuvent néanmoins reconnaître à la minorité sa tolérance, et en vertu de cette validation, changer sur la mesure d'attitude indirecte, sous-tendue par ce principe organisateur pertinent. On a là un exemple d'élaboration du conflit minocentrée, où les jugements liés au principe normatif sous-tendant la position minoritaire peuvent être dissociés d'une comparaison intergroupe conflictuelle.

### **8.5. La dynamique de la dissociation**

La notion de dissociation permet d'articuler théoriquement les divers rapports possibles entre influence directe ou immédiate et indirecte ou différée. On tentera ici d'expliquer surtout pourquoi une influence minoritaire latente peut être obtenue, qu'une influence manifeste ait été ou non concédée. La question revient à déterminer de quelle manière le processus de validation se greffe sur le processus identitaire. L'hypothèse directrice est qu'une influence indirecte est rendue possible à condition que le sujet soit amené à dissocier sociocognitivement ses activités de comparaison sociale et de validation ou, autrement dit, l'élaboration du conflit social et celle du conflit cognitif (et idéologique en l'occurrence). Au-delà de l'inévitable comparaison conflictuelle de ses réponses avec celles de la minorité et de la majorité, qui définit l'intensité du conflit d'identification, le sujet s'engage dans une activité de validation des positions alternatives en tant que telles. Pour ce faire, les opérations impliquées dans le second processus doivent être orthogonalisées par rapport à

celles du premier. Pour focaliser son attention sur les contenus des positions minoritaires et s'inspirer de leur principe organisateur, le sujet doit donc d'abord, c'est un principe général de la TEC, avoir réglé la question de la comparaison.

Il faut à ce point avancer la distinction entre deux modalités possibles de mise en rapport des positions majoritaires et minoritaires. La première, l'interdépendance négative, est exclusivement majocentrique, alors que la seconde, l'indépendance, est aussi minocentrée. Les hypothèses sont aisées à formuler: sous interdépendance négative, on n'observera ni influence minoritaire directe, ni influence indirecte. C'est qu'alors comparaison et validation sont indissociées, la seconde ne faisant que faire écho à la première, les enjeux normatifs se confondant avec les enjeux identitaires. Pour que l'influence indirecte apparaisse, il faut une relative indépendance dans les jugements portant sur la majorité et la minorité. Ce processus suppose que les enjeux de la comparaison sociale ont été préalablement réglés, et définit un cas particulier de multidimensionnalité, où cependant la complémentarité intergroupe n'a pas pour fonction de pacifier le rapport intergroupe, mais constitue la conséquence de la construction mentale des significations associées au conflit induit par la minorité, et une redéfinition de l'ensemble du champ de l'innovation.

Les trois expériences qui seront présentées viseront à induire ou à contrecarrer expérimentalement ce processus de dissociation. On doit en effet s'attendre à ce que davantage d'influence indirecte soit obtenue si le contexte des jugements induit explicitement la dissociation, surtout à propos d'un principe organisateur pertinent (la tolérance). Corollairement, aucune influence, indirecte en particulier, ne devrait être obtenue si la dissociation n'est pas activée, ou l'est à propos d'un principe non pertinent (comme celui de moralité).

Dans ces expériences, qui reprennent un même paradigme, les sujets sont informés que selon un sondage d'opinion, la majorité des gens s'oppose radicalement aux diverses idées défendues par la minorité. En bref, on rend saillant le conflit entre les positions majoritaires opposées à l'avortement et les positions minoritaires lui étant favorables. On n'a cependant pas explicité l'identité intragroupe ou hors-groupe de la minorité, pour induire plus directement les dynamiques de dissociation ou d'indissociation. Dans ce but, les manipulations d'une première expérience (Pérez et Mugny, 1989, expérience 1) ont consisté à faire comparer les positions minoritaires et majoritaires sur divers attributs selon deux modalités, l'une symbolisant un processus majocentrique, l'autre un processus également minocentré. Dans des conditions d'interdépendance négative des jugements ("100"), et pour chacun des cinq arguments principaux avancés dans le plaidoyer minoritaire, les sujets avaient à répartir entre "minorité pour" et "majorité contre" l'avortement une somme de 100 points (de tolérance ou de moralité, selon les conditions), les points concédés à l'une devant forcément être retranchés de ceux accordés à l'autre. Dans les conditions d'indépendance des jugements ("200"), les sujets pouvaient à leur gré attribuer jusqu'à 100 points à la majorité, et séparément, jusqu'à 100 points à la minorité. A chaque fois la différence entre les points attribués à la minorité et à la majorité constitue un indice de discrimination intergroupe, assimilable à une mesure de l'influence directe. Quant à l'influence indirecte, elle est à nouveau évaluée par l'attitude à l'égard de la contraception (l'indice renvoie à la moyenne des scores factoriels pour le facteur regroupant tous les items d'opinions relatifs à la contraception; cf Pérez et Mugny, 1985).

### **placer ici le tableau 8.1**

Cette première expérience a testé l'hypothèse que l'influence minoritaire indirecte devrait être plus marquée lorsque les sujets sont équipés de la norme (pertinente) de tolérance que lorsqu'ils le sont de la norme (non pertinente) de moralité, et lorsque la comparaison entre position majoritaire et minoritaire s'effectue de manière indépendante, c'est-à-dire quand la spécificité de la norme minoritaire peut être reconnue. Un premier résultat à retenir (cf tableau 8.1) est que dans les conditions d'indépendance, les jugements sont plus favorables à la minorité que dans les conditions d'interdépendance ( $p < .01$ ). Plus important est le fait que le

filtre normatif de la tolérance induit une influence indirecte plus marquée que la moralité ( $p < .001$ ), ce qui confirme sa fonction organisatrice des attitudes étudiées dans ce paradigme. Par effet de cumul, la minorité obtient le plus d'influence indirecte lorsque la centration sur le principe organisateur de sa position (la tolérance) s'effectue dans un contexte d'indépendance des jugements.

L'effet de conversion permis par l'indépendance des jugements découle-t-il du simple fait que la comparaison est rendue moins conflictuelle en cas d'indépendance? Cela paraît peu probable puisque la moralité, pourtant également reconnue, n'induit pas un tel effet de conversion. Pour s'en assurer, il faut cependant varier directement le degré de conflictualité associé à la comparaison entre positions majoritaire et minoritaire. Pour ce faire, deux autres expériences ont rendu saillante la catégorisation de la position minoritaire comme féministe, qu'elles ont (ou non) indexée de connotations négatives. Celles-ci devraient favoriser la discrimination évaluative de la minorité, sans nécessairement empêcher une conversion. La discrimination évaluative, si elle n'accapare pas toute l'activité sociocognitive des sujets, devrait même être à l'origine du patron d'influence minoritaire le plus habituel: discrimination manifeste, mais changement latent. Pour qu'elle n'occupe pas toute cette activité, les jugements intergroupes devraient être indépendants ("200") et non pas négativement interdépendants ("100").

Dans une autre étude (Pérez et Mugny, 1989, expérience 2), les sujets ont donc eu à juger la minorité pour et la majorité contre l'avortement d'abord sur le degré de féminisme de chacune d'elle. Ensuite, ils émettaient d'autres jugements, censés, dans la moitié des conditions, accentuer l'évaluation négative de la minorité. Pour l'autre moitié ce n'était pas le cas. Concrètement, soit ils avaient encore à juger à quel degré ils considéraient la majorité et la minorité comme attrayantes et agréables; il s'agit là d'une centration sur une dimension évaluative, où la minorité devrait être perçue moins positivement que la majorité, puisqu'on sait que s'y exprime le biais de désapprobation anti-minoritaire (cf Mugny et al., 1988). Soit ils avaient encore à juger à quel degré ils considéraient la majorité et la minorité comme jeunes et progressistes; ces caractéristiques catégorielles, décrivant simplement la source en tant que "jeune féministe progressiste", devraient s'avérer moins conflictuelles.

### **placer ici le tableau 8.2**

D'abord, on constate (cf tableau 8.2) qu'indépendamment des conditions expérimentales la minorité est perçue comme plus féministe que la majorité, ce qui était prévisible. Cependant une différence significative apparaît selon que les jugements consécutifs sont ou non évaluatifs: par rapport à la majorité, la minorité féministe est bien perçue comme plus jeune et progressiste, mais est par contre ressentie comme plus désagréable et moins attrayante ( $p < .07$ ). Dans ce dernier cas, le label féministe conduit à un conflit et à une évaluation plus négative, la minorité étant, de ce point de vue, dévaluée et discriminée.

Deux effets simples sont à relever à propos de l'influence indirecte. D'abord, l'indépendance des jugements se confirme être particulièrement propice à l'apparition d'un effet de conversion ( $p < .05$ ). Ensuite, l'influence indirecte est davantage marquée dans le contexte plus évaluatif ( $p < .06$ ). Ainsi, à explicitation constante de la catégorisation alternative de la source féministe, l'effet de conversion se produit davantage lorsqu'est rendu saillant son caractère désagréable et non attrayant, c'est-à-dire conflictuel. C'est là une confirmation des effets apparemment paradoxaux habituellement constatés dans la littérature sur l'influence minoritaire: c'est bien lorsqu'on discrimine et que l'on résiste davantage, que l'effet de conversion prend le plus évidemment place. A nouveau cependant, cela présuppose une indépendance de la comparaison entre majorité et minorité. C'est ce qu'indique le cumul des deux effets: il y a conversion lorsque le contexte induit une discrimination évaluative de la minorité, mais que les jugements intergroupes s'effectuent sur un mode indépendant.

Ainsi, on peut discriminer, tout en reprenant à son compte à un niveau de réponse latent le principe sous-tendant la position minoritaire. Cela nous rappelle que fondamentalement la conversion est issue du conflit, mais à la condition que celui-ci soit géré dans un contexte aussi minocentré (donc en cas d'indépendance des jugements), où le filtre de la tolérance serait disponible. Dans une dernière expérience (Pérez et Mugny, 1989, expérience 3), nous avons cumulé ces différents facteurs. Son principe reste le même que précédemment, hormis que seules des conditions avec indépendance des jugements ("200") ont été réalisées, tenant pour acquis l'effet inhibiteur de l'interdépendance négative. Après la lecture du plaidoyer minoritaire, les sujets disposaient de 100 points pour juger la majorité, et 100 autres pour juger la minorité, en termes soit évaluatifs plus favorables à la majorité qu'à la minorité (attrayant et agréable), soit plus descriptifs de la catégorie minoritaire féministe (jeune et progressiste). Ensuite, les sujets avaient à juger chacun des cinq arguments principaux du plaidoyer minoritaire en termes de son degré de moralité ou de tolérance (de la même manière que dans la première expérience rapportée).

### **placer ici le tableau 8.3**

Les résultats (cf tableau 8.3) confirment que la minorité, jugée en général plus féministe, jeune et progressiste, est à nouveau qualifiée plus négativement que la majorité sur la dimension évaluative: le contexte évaluatif est bien davantage inducteur d'une discrimination de la minorité ( $p < .001$ ). Quant à l'influence indirecte, elle donne lieu à une interaction des deux variables ( $p < .05$ ). Comme prévu, l'effet le plus marquant est la forte influence observée dans la condition où après avoir désavantagé la minorité (sur la dimension évaluative donc), les sujets sont cependant recentrés sur la tolérance, c'est-à-dire sur le principe organisateur de sa position normative. En conclusion, l'effet de conversion apparaît dans des conditions où la minorité est négativement évaluée, pour autant que cette discrimination ne soit pas l'issue d'une comparaison interdépendante, mais simplement le fait d'une image stéréotypée qui s'exprime dans un contexte multidimensionnel, et que l'activité du sujet-cible porte sur la validation du principe organisateur.

Nous avons par ailleurs vu au début de ce chapitre que l'indissociation était plus probable pour une minorité intragroupe, et la dissociation pour une minorité hors-groupe. La TEC attribue ces fonctionnements à la dynamique même de l'élaboration du conflit d'identification, que l'identité intragroupe de la minorité ou le contexte d'interdépendance négative des jugements intergroupes engagent davantage qu'une identité hors-groupe ou qu'un contexte d'indépendance. Les quelques expériences qui viennent d'être présentées n'ont expressément pas précisé l'identité de la minorité, pour induire directement la dynamique propre à l'indissociation ou à la dissociation. Au vu des effets observés, les hypothèses de la TEC à ce propos semblent bien avoir touché le coeur même du processus en jeu dans chaque cas de figure.

## **8.6. De la psychologisation au déni**

Les études utilisant des TOP ont largement démontré que l'influence minoritaire est très largement tributaire des conflits que la minorité induit par la nature divergente des positions idéologiques qu'elle introduit dans le champ social. Les paramètres les plus évidents de ce conflit sont les résistances au changement que suscite l'émergence d'un point de vue contre-normatif. Or, les notions de conflit d'identification et de dissociation permettent d'aborder d'une façon explicative les effets de divers types de résistance à l'influence minoritaire (Papastamou et al., 1991-92). Pour simplifier (et en écartant le cas de la censure qui vise à interdire

simplement la transmission même du message), on peut considérer que les résistances actives de la part des cibles exposées à un point de vue minoritaire, et partant, les élaborations spécifiques du conflit, s'ancreraient soit plutôt sur les aspects définitionnels de la source (conflit social), soit plutôt sur ceux caractérisant le contenu normatif du message minoritaire (conflit cognitif). La psychologisation constituerait le prototype du premier type de résistances, le déni celui du second. La première enfermerait les individus dans un conflit d'identification, le second permettrait la validation, et partant, la conversion.

La **psychologisation** oriente l'activité cognitive de résistance des cibles vers des caractéristiques qui définissent la "psychologie" spécifique de la source, et consiste donc à établir implicitement une certaine correspondance entre ses propriétés psychologiques et les contenus ou comportements qu'elle déploie (Papastamou, 1983). La psychologisation est généralement opérationnalisée en demandant aux cibles de deviner les caractéristiques de la personnalité des auteurs d'un plaidoyer, non sans les avoir informés que "les psychologues connaissent bien les caractéristiques psychologiques (par exemple traits de personnalité) qui interviennent dans la manière avec laquelle un individu organise le contenu et la forme d'un message qu'il transmet" (Mugny et al., 1983). Lorsque les cibles sont ainsi amenées à imputer le point de vue minoritaire à des raisons psychologiques, on assiste de manière récurrente à une diminution substantielle de l'influence minoritaire (cf 9.5. pour un exemple détaillé). Cette modalité d'élaboration du conflit s'opposerait en particulier à ce que s'instaure un processus de validation, et donc à ce qu'apparaisse l'effet de conversion typique de l'influence minoritaire (Papastamou, 1987).

Le **déni** constitue une résistance portant plus directement sur les contenus innovateurs eux-mêmes, et aboutit à des effets "pervers". Dans plusieurs études, les sujets avaient pour tâche de déterminer, parmi des arguments développés dans le message minoritaire, lesquels sont "invraisemblables" et "ne méritent pas qu'on en tienne compte", ce qu'ils font d'ailleurs assez volontiers. L'influence que l'on constate dans l'immédiat est plus faible que si les sujets n'ont pas à réaliser cette activité critique (Moscovici et al., 1984-85), ou que s'ils sont invités à déterminer le caractère "vraisemblable" des arguments (Pérez, Mugny et Moscovici, 1986). Cependant les choses n'en restent pas là. Lorsque l'on interroge les sujets trois semaines plus tard, et même sur des thèmes indirectement liés au discours minoritaire, on assiste à cet effet paradoxal: l'impact minoritaire différé et indirect augmente dans les conditions où un déni avait pourtant été appliqué aux thèses minoritaires, prenant la forme d'une conversion (cf 9.5 pour une illustration de cet effet paradoxal).

Résister en se centrant sur les caractéristiques psychologiques de la source ou sur l'invraisemblance du contenu n'aurait donc pas les mêmes implications pour l'influence. Pour expliquer les effets divergents de ces deux modalités d'élaboration du conflit, il faut considérer l'articulation psychosociale de deux processus, celui de comparaison qui gère les résistances greffées sur les définitions sociales de la source et de son rapport avec les cibles, et celui de validation qui gère l'influence latente, en termes de leur (in)dissociation. La psychologisation induirait leur indissociation, où prévaut la comparaison sociale conflictuelle, le déni leur dissociation. C'est dans cette perspective que s'explique le fait que des résistances opérant toutes deux au niveau manifeste induisent l'une un effet de conversion (cas du déni), et l'autre un effet d'immunisation généralisé (cas de la psychologisation).

Cette immunisation à l'influence induite par la psychologisation, qui s'étend jusqu'à l'influence indirecte et différée, laisse supposer que toute l'activité d'élaboration du conflit est guidée par la seule comparaison sociale conflictuelle. Une telle analyse nous paraît compatible avec plusieurs des effets observés dans le paradigme de la psychologisation (cf Papastamou, 1983, 1987, 1989). Ainsi, la psychologisation n'agit à titre de résistance que face à des sources minoritaires, lorsque les coûts sociaux de l'identification sont élevés, et non pas face à une source majoritaire (Moscovici et Personnaz, 1986; Papastamou, 1987). Elle diminue aussi davantage l'influence d'un "groupe" que celle d'un leader minoritaires, la référence à une entité groupale

ou catégorielle rendant plus saillante la question de l'identification sociale. De manière générale, les effets de résistance de la psychologisation sont particulièrement à l'oeuvre lorsque la minorité exprime une certaine communauté idéologique avec les cibles, parce que déployant un style flexible plutôt que rigide, et contrecarre le biais de favoritisme à l'égard d'une source pourtant catégorisée comme intragroupe (Mugny et al., 1983). D'ailleurs, ce sont les sujets idéologiquement les plus proches de la minorité qui résistent le plus à l'influence minoritaire, lorsqu'ils sont amenés à psychologiser.

Dans chaque cas, le rapport des cibles à la source joue un rôle déterminant, d'autant que la psychologisation s'accompagne d'une représentation fortement saturée de traits négatifs (la minorité est perçue comme plus rigide, comme plus partisane, moins objective, plus déviante, plus déséquilibrée, etc.). C'est en fait lorsque s'instaure un conflit d'identification qu'apparaissent être à l'oeuvre les effets immunisants de la psychologisation. Ce conflit enferme les cibles dans une recherche de dissimulation, au détriment de l'attention sur les contenus alternatifs que nécessite le processus de conversion. Une explication complémentaire est que dans un rapport intragroupe, la réponse déviante ne peut pas être construite comme reflétant une position collective, et ne peut relever que de l'idiosyncrasie propre à celui ou ceux qui dévient de la norme intragroupe, à la manière d'une attribution interne (cf Deschamps et Clémence, 1987). De la sorte, la source déviante est "détachée" psychologiquement du groupe d'appartenance, qui retrouve ainsi son homogénéité et son intégrité.

Au contraire, les effets "pervers" du déni, qui se dévoilent à long terme, proviennent de ce que paradoxalement l'activité cognitive requise pour rejeter un contenu doit être plus intense que pour l'approuver. En effet, pour rejeter une position ou la nier, il faut nécessairement en construire préalablement une représentation mentale alternative (Johnson-Laird, 1983). Or, d'une part la simple exposition à un point de vue peut en soi suffire à induire quelque influence (Zajonc, 1968). D'autre part, il est connu que la répression volontaire d'une pensée particulière élargit en fin de compte l'éventail des pensées qui lui sont associées (Wegner et al., 1987). En bref, l'activité même de rejet d'une position suppose une construction mentale de celle-ci comme une alternative dans le champ de l'innovation, quand bien même on s'y oppose. Résister peut donc être à la source d'un constructivisme, qui présuppose que l'activité de validation soit cognitivement dissociée de la comparaison sociale, ce que permet une résistance centrée sur le contenu plutôt que sur la source.

Ceci nous ramène aux représentations que les cibles se forgent des minorités. Du point de vue du déni d'abord, la double dynamique de changement latent en dépit du rejet manifeste est corollaire d'une ambivalence dans la représentation de la minorité, que traduit sa multidimensionnalité. Certes, on désapprouve le point de vue minoritaire, mais on le reconnaît aussi comme une alternative avec laquelle il faut compter. Autant l'on n'accorde pas de crédibilité à la minorité, autant on la reconstruit comme une entité distincte, porteuse d'un point de vue indépendant sous-tendu par un principe organisateur qui lui est spécifique. C'est pour cela qu'au-delà du déni une certaine "raison" est concédée à la minorité.

Une telle ambivalence serait masquée par la psychologisation, où le conflit relationnel l'emporte sur le conflit cognitif: la désapprobation sociale prédomine, l'indépendance et l'autonomie de la position minoritaire ne sont pas reconnues. Du point de vue du rapport à l'objet, le contenu de la position minoritaire psychologisée n'est même plus activement considéré. Sa spécificité n'est pas perçue. De virtuellement nomique, la minorité est perçue comme normativement anomique. De tous ces points de vue, l'image de la minorité psychologisée traduit en fait la distance -la déviance- sociale qui la sépare des autres entités supportant la norme dominante partagée par le sujet. C'est cette norme intragroupe qui sert de point d'ancrage unique d'une comparaison sociale forcément et univoquement négative pour la minorité: la résistance ne porte pas sur la (re)définition normative des jugements, mais est orientée exclusivement vers un cloisonnement de l'intragroupe, servant à exclure psychologiquement et socialement la minorité du champ des identifications

possibles. Et la recherche de la dissimilation dans l'intragroupe, lorsqu'elle occupe toute l'activité cognitive des cibles, empêche tout processus de validation.

## 8.7. Conclusions

Quand donc un processus aussi minocentré vient-il compléter un processus uniquement majocentré? On a vu que ce n'est pas le cas lorsque la forte saillance d'un conflit d'identification mobilise toute l'activité cognitive des cibles pour assurer une différenciation avec la minorité: on peut l'observer en enfermant la comparaison entre majorité et minorité au sein d'une catégorisation intragroupe commune, ou en identifiant les cibles à une minorité porteuse de coûts sociaux menaçants. Le rejet ou la désapprobation sont ainsi d'autant plus psychologiquement nécessaires qu'est ressenti le risque d'une confusion catégorielle, qui force à la différenciation, voire à la dissimilation. Dans ces conditions, le processus de validation est rendu inopérant du fait que la comparaison conflictuelle s'effectue dans un univers unidimensionnel et sur un mode interdépendant, caractéristique d'un processus uniquement majocentrique. La valeur symbolique assignée à la minorité étant retranchée de celle de la majorité, et partant, de celle des cibles, l'influence minoritaire devient impossible. La minorité ne peut dans de telles conditions apparaître comme une alternative porteuse d'une norme propre, et obtenir que soit reconnu un principe organisateur qui lui est spécifique: elle n'est que la simple négation de la norme majoritaire, et menace l'homogénéité et l'image du groupe. C'est là le paradoxe de l'intragroupe dans l'influence minoritaire illustré plus haut.

La validation est par contre activée lorsque le processus engagé est aussi minocentré. La confrontation entre majorité et minorité, bien que tout aussi conflictuelle, s'effectue alors dans un univers multidimensionnel et sur un mode indépendant, où ce qui est concédé ne met plus en cause l'identification des cibles. C'est ce qui explique cet autre paradoxe, à savoir qu'une minorité hors-groupe peut avoir un impact indirect en dépit de la discrimination: sa place dans le champ social assure au sujet qu'il n'encourt pas le risque d'une confusion catégorielle symboliquement coûteuse, sans compter que la minorité n'attente pas au préconstruit épistémique de l'homogénéité intragroupe. Au-delà de la comparaison intergroupe défavorable à la minorité, les attributs spécifiques qui fondent sa distinctivité comme alternative peuvent être appréhendés comme tels. Dans le contexte d'une telle indépendance des jugements, les spécificités de chaque entité distinguée dans le champ catégoriel peuvent être reconnues (la discrimination évaluative favorisant le point de vue majoritaire, mais autorisant l'inférence des principes organisateurs), et contribuer à une redéfinition du champ des positions et des attributs qui leur sont associés, en une sorte de validation sociale mutuelle (Rijsman, 1984).

## Chapitre 9

### PROCESSUS DE CHANGEMENT ET TABAGISME

**J.M. Falomir, G. Mugny, J.A. Pérez**

Il existe des attitudes et des comportements particulièrement résistants au changement (cf McGuire, 1964). Il s'agit d'attitudes ou comportements qui font partie intégrante de la représentation de soi: ils sont associés à un ensemble de relations, d'habitudes de la vie ordinaire, et les modifier implique une réorganisation de l'identité. Ils sont d'ailleurs souvent chargés d'une grande valeur émotionnelle qui implique fortement les individus. Il en va ainsi du tabagisme, de l'alcoolisme, des comportements sexuels face au SIDA, de la conduite au volant, entre autres. Il a effectivement été constaté que les campagnes lancées à leur propos s'avèrent souvent peu efficaces, eu égard à l'ampleur des moyens mis en oeuvre (cf Roberts et Maccoby, 1985). Pourtant, ces interventions font souvent appel à des experts, des figures d'autorité, et, en ce qui concerne spécifiquement le tabagisme, au nouveau statut de majorité des non-fumeurs. Pourquoi ni l'argumentation experte, ni cette référence au statut normatif dominant de l'attitude qu'on souhaite implanter ne suffisent-elles à convaincre les fumeurs?

Ce chapitre aborde la question à la lumière de la théorie développée dans cet ouvrage, en considérant que l'influence sur des comportements qui impliquent socialement et personnellement l'identité de l'individu relèvent des tâches d'opinion ancrées socialement (TOP). Le thème du tabagisme présente cependant un certain nombre de caractéristiques particulières qui orientent l'élaboration du conflit et les processus d'influence sociale qui en découlent. Elles tournent toutes autour du fait que les cibles (les fumeurs) sont prises dans un conflit identitaire, où toute leur préoccupation apparaît orientée vers la défense de leur identité menacée. Deux hypothèses complémentaires donneront lieu à des démonstrations expérimentales. La première est que les sources de haut statut psychosocial doivent contourner le conflit identitaire pour pouvoir convaincre les fumeurs. La seconde est que ces derniers acceptent mieux une divergence de même intensité lorsqu'elle provient d'une source sans statut spécial, voire même minoritaire, précisément dans la mesure où le conflit n'est pas alors élaboré comme une menace de l'identité.

#### 9.1. La menace de l'identité: le cas des fumeurs

Nul ne contestera le fait que les fumeurs constituent de plus en plus une minorité sinon numérique, du moins traitée comme telle dans la société, où se développe de façon souvent contraignante un esprit du temps défavorable au tabac. En réponse, le fumeur développe des mécanismes défensifs de son comportement, et pour l'influencer, il s'agit d'abord de lever ces barrières psychologiques. Une première étape, indispensable, est alors d'établir les éléments centraux qui caractérisent la situation du fumeur dans la tentative d'influence qui le vise nommément.

En premier lieu, il faut admettre que les fumeurs ne sont pas en état de carence ou de dépendance informationnelle. Ils connaissent même davantage d'arguments défavorables plutôt que favorables au tabagisme (cf Schreiden, 1987). Dans une expérience (Pérez, Mugny, Roux et Butera, 1991), avant toute autre

manipulation expérimentale des fumeurs avaient à rédiger le plus grand nombre possible d'arguments soit pour, soit contre le tabac. Ils ont produit en moyenne 4,12 arguments différents contre le tabac, et seulement 3,29 pour ( $p < .03$ ). C'est là un effet qui indique que le problème ne se situe pas dans l'information en soi véhiculée dans les messages anti-tabac, les fumeurs connaissant suffisamment l'argumentaire (notamment les risques pour la santé) pour le restituer avec une certaine aisance. Puisque le fumeur connaît l'argumentation anti-tabac, on peut considérer que ses croyances sont déjà en partie modifiées, et que son problème est celui de les traduire en acte. Le fumeur aurait appris un discours contre le tabac qu'il n'élabore cependant pas comme étant le sien propre, sans donc se l'approprier (Wicklund, 1989). De sorte que, en référence à la distinction classique entre croyances, intentions et comportements (cf Ajzen et Fishbein, 1980), il se trouverait que l'argumentation anti-tabac n'a pas été réellement intériorisée, n'a pas été élaborée comme une intention, et partant, ne peut pas affecter le comportement du fumeur (pour une vue complémentaire, cf Eiser et Van De Pligt, 1988).

Ensuite, les fumeurs ne se trouvent pas dans un rapport de dépendance normative "positive" face aux sources anti-tabac, mais bien dans un rapport éminemment conflictuel, puisque fumer n'est plus un comportement bien coté dans le nouvel esprit du temps. On sait que plus un individu se sent inférieurisé, et plus il se sent menacé dans son identité sociale et personnelle, et tend alors à la différenciation (Lemaine, 1966, 1979). On ne s'étonnera pas alors que dans une situation d'influence dont il est la cible, qui vise à restreindre son comportement, et qui porte de fait un jugement négatif sur lui, le fumeur soit obnubilé par le rétablissement de son autonomie de jugement et de comportement, et par le maintien d'une identité positive. Ces diverses dynamiques proviennent de ce que la relation entre source (anti-tabac) et cible (fumeur) est asymétrique, et place résolument celle-ci en situation déviante ou minoritaire, et à tout le moins "d'être différent" (Freedman et Doob, 1968). Une telle position peut avoir pour effet de "geler" l'attitude, d'engager davantage les sujets sur leurs positions (Gerard et Hoyt, 1974), voire de les extrémiser (Orive, 1984), ce qui soit dit en passant contribue à expliquer l'émergence de styles de comportements consistants (Moscovici, 1979), voire rigides (Mugny, 1982), dans les groupes minoritaires.

Parler des fumeurs aux fumeurs, c'est donc les faire résister, ne serait-ce que parce que le message représente forcément une position s'exprimant contre eux. Prenons pour exemple les 80 fumeurs, tous sujets universitaires, participant à une étude (Navarro, Pérez et Mugny, 1990) où ils étaient informés des résultats d'un prétendu sondage d'opinion selon lequel une ample majorité (88,97%) ou une petite minorité (11,03%) des universitaires pensent que fumer contribue à donner une image soit positive (on leur disait que d'habitude ce sont les gens de classe haute, les intellectuels, etc., qui fument davantage), soit négative (le tabagisme était présenté comme une habitude des classes basses, des ouvriers). On mesurait ensuite l'évaluation de l'image des fumeurs (plus ou moins bonne ou négative, sur une échelle en 15 points où 15 qualifie l'image la plus positive). Les résultats indiquent que lorsque l'opinion de référence donne une image négative des fumeurs, les sujets se décrivent plus positivement ( $m=8,88$ ) que lorsque l'image imputée au groupe de référence est positive ( $m=6,77$ ;  $p < .001$ ). Cet effet se trouve même être indépendant du caractère majoritaire ou minoritaire des juges, et montre bien l'état "réactif" des fumeurs, et leur sensibilité au fait d'être la cible d'une évaluation normative. On peut ainsi prédire qu'ils ne se laisseront pas convaincre sans autre résistance, quelle que soit par ailleurs la source du message anti-tabac, et partant, de la divergence d'opinions.

Ainsi le fumeur ne rechercherait pas à tout prix la sécurité du consensus social. Il revendiquerait en réalité la pluri-cité des points de vue, dans la mesure même où il s'agit pour lui d'asseoir la reconnaissance sociale de la légitimité -remise en question- de sa pratique du tabagisme. Pour nous en assurer, prenons l'exemple d'une autre expérience. On a demandé à 225 sujets "tout venant", fumant en moyenne 18 cigarettes chaque jour, de lire un texte anti-tabac (celui-là même qui sera utilisé dans les expériences à venir), puis de dire qui a raison, des auteurs du texte ou d'eux-mêmes. Ils l'ont fait selon deux modalités. Dans la modalité contraignante, ils devaient diviser un total de 100 points entre les auteurs et eux-mêmes. Dans la modalité non contraignante, ils disposaient

de 200 points en tout, 100 points pour les auteurs, et de 100 autres points pour eux-mêmes. Ils le faisaient à propos de plusieurs affirmations tirées du texte anti-tabac. Deux d'entre elles concernent des propositions très générales qui participent de l'esprit du temps, donc des idées communément admises (comme "le besoin de fumer est un besoin artificiel"). Deux autres affirmations avaient trait à des mesures affectant directement le comportement des fumeurs ("il faut interdire la vente de tabac aux moins de 18 ans"; "il faut augmenter l'impôt sur le tabac d'une manière qui soit réellement dissuasive").

Pour ce qui est des principes généraux anti-fumeurs, les sujets s'accordent à reconnaître la "supériorité" de la source, qui reçoit 60% de "raison" (contre 40% pour eux-mêmes) sous comparaison contraignante (100 points en tout), et 56% (contre 46% pour eux-mêmes) sous comparaison non contraignante (200 points en tout). Pour ce qui est des revendications visant à limiter la consommation de tabac, les résultats montrent au contraire une âpre résistance des sujets. Sous comparaison contraignante les sujets donnent 37% de raison à la source, contre 63% à eux-mêmes. Sous comparaison non contraignante ils donnent respectivement 42% à la source et 60% à eux-mêmes, alors même que la modalité des jugements aurait pu détendre l'expression de la résistance. On constate ici que les sujets sont convaincus de leur tabagisme, et donnent de toute évidence davantage de points à leur position pro-tabac qu'à la position opposée. En bref, adopter des idées ou croyances générales opposées au tabagisme constitue un acte plus normal pour tous les sujets que se soumettre à une mise sous tutelle des comportements. Ils sont prêts à céder pour ce qui est de principes généraux, de croyances partagées (fumer est un faux besoin), mais ne sont pas prêts à traduire ces croyances en actes.

Le tabagisme est donc un comportement qui résiste spécifiquement au changement, certes du fait d'une certaine dépendance psychophysiologique, mais aussi du fait de facteurs psychosociaux, et en particulier parce le changement est en soi conflictuel, indépendamment des raisons qui peuvent le justifier, du fait du changement identitaire qu'il implique. La divergence entre une source anti-tabac et les fumeurs ne se caractérise donc pas simplement par une différence de contenu, mais par les deux identités que le débat symbolise, celle du fumeur, et celle du non-fumeur. Dans l'optique de la TEC, le problème majeur du fumeur ne serait en effet pas tant celui de vaincre la dépendance psychophysiologique, que celui de ne pas tomber dans une dépendance psychosociale, et en particulier de ne pas donner l'image de quelqu'un qui a été influencé sur un choix qui, en fin de compte, est considéré comme personnel. La résolution du conflit serait en particulier orientée par l'attribution du changement selon la nature de la source: devant une source de haut statut psychosocial, un changement d'attitude fait apparaître le fumeur comme plus dépendant que devant une source de bas statut.

En résumé, les significations attachées à une source anti-tabac de statut supérieur lui seraient paradoxalement défavorables. Des divers points de vue que l'on vient de voir seraient en effet réunis les ingrédients d'un échec persuasif d'une source majoritaire ou experte, qui verrait son pouvoir de persuasion diminuer du fait même de ce qui paraît habituellement fonder sa force normative. Nous montrerons en particulier qu'une source experte -ou, à l'occasion, majoritaire- pâtit en réalité du pouvoir qu'elle exerce, de la menace de l'identité dont elle est porteuse, et du stress relationnel qu'elle introduit. La suite du chapitre montrera alors comment on peut orienter le conflit pour affaiblir ces résistances. Pour ce faire, il faudra considérer que le problème de ces attitudes provient d'un glissement d'une problématique donnée (s'arrêter de fumer) à une autre de nature différente (protéger son identité personnelle ou sociale). Ce qui en effet pourrait n'être qu'un doute interne entre l'éventuelle volonté du fumeur de s'arrêter de fumer, et la difficulté effective de le faire, avec les conséquences négatives possibles pour l'image de soi en cas d'échec, serait transformé en conflit social où l'enjeu est d'affirmer une identité personnelle et sociale menacée, au point d'exclure jusqu'à l'intention même de s'arrêter de fumer. La TEC prédit en effet qu'un conflit interne ne peut pas être élaboré tant qu'un conflit social n'est pas résolu, ou tant qu'il reste très saillant (cf 2.4). Puisqu'une élaboration constructive de ce conflit est en relation inverse à la menace que la source d'influence représente pour l'identité du fumeur, deux possibilités s'offrent pour changer l'attitude du fumeur: diminuer, par un artifice ou un autre, la menace de l'identité associée à une

source de haut statut. Ou alors, introduire une source n'ayant pas un statut suffisant pour représenter une menace pour l'identité du fumeur.

## 9.2. Approche méthodologique

Les démonstrations expérimentales compareront les effets d'une source dont le statut psychosocial est plus ou moins menaçant pour l'identité des fumeurs. Plutôt que de proposer des contenus différents, normativement minoritaires ou "experts", selon des arguments qui leur serait propres mais qui perdraient alors de leur comparabilité, un plaidoyer unique a été mis au point, qui a pour caractéristique de proposer un discours conflictuel reposant sur une argumentation socio-politico-économique peu utilisée dans les prises de position défavorables au tabac (pour des extraits, cf 9.7; Pérez et Mugny, 1990). A contenu constant, sera simplement variée la nature de la source, présentée comme de statut supérieur ou inférieur sur quelque dimension pertinente. Suivant les conditions expérimentales, ce texte a été attribué dans la plupart des expériences soit à "**des professeurs en économie politique**" (source experte), soit à "**des militants d'un groupe minoritaire**" (source minoritaire) ou à quelque autre source dépourvue d'expertise particulière.

Quant aux mesures, elles sont de trois ordres: la principale est **constituée par le changement de l'intention de s'arrêter prochainement de fumer** (exprimée sur une échelle en 7 points), entre un pré-test et un post-test. Les deux autres comprennent l'une diverses échelles relatives à l'image de la source, l'autre des questions d'opinion à propos du thème du tabac. Quant à l'image de la source, on retiendra que dans toutes les expériences la source de statut supérieur est effectivement perçue comme plus experte, et celle de statut inférieur comme plus minoritaire.

Quelques mots encore à propos du statut de la mesure centrale de ces études, relative à l'intention de s'arrêter de fumer. Considérons pour cela les 145 jeunes fumeurs ayant participé à l'une de nos études (Pérez et Mugny, 1990). Leur intention moyenne de renoncer à fumer se situe, comme pour les autres expériences, autour de 4 sur l'échelle en 7 points où 7="j'en ai l'intention". Nous comparerons quelques unes de leurs réponses à celles fournies par un groupe témoin de 41 fumeurs qui ont indiqué l'intention la plus intense en répondant 7. La différence la plus importante réside dans le fait que les sujets ayant fourni la réponse maximale, bien qu'en moyenne du même âge, fument effectivement moins que les autres (en moyenne 4,90 cigarettes par jour contre 7,04;  $p < .02$ ). Ils fument depuis moins longtemps (18,90 mois contre 25,90;  $p < .02$ ), ont essayé plus de fois de s'arrêter de fumer (1,63 fois contre 1,17;  $p < .08$ ) et, au cours de leurs tentatives, ont réussi à s'abstenir plus de jours (32,88 contre 18,23;  $p < .04$ ). Comme observé par ailleurs (Pérez, Moscovici et Mugny, 1991), ces réponses sur l'item relatif à l'intention d'arrêter de fumer différencient ces deux groupes de sujets sur au moins quatre paramètres liés au fait de fumer moins. Changer l'intention a donc une certaine probabilité, sous certaines conditions (cf Ajzen et Madden, 1986), de se traduire par un changement de comportement, dont elle serait un pré-requis.

## 9.3. Saillance et menace de l'identité

L'expérience rapportée au début de ce chapitre a montré que les fumeurs rechignent à attribuer des caractéristiques négativement connotées aux fumeurs. Une première notion, celle d'auto-attribution (cf 8.1; Mugny et al., 1983; Turner, 1981), permet aisément de comprendre ce fait. En admettant que le fumeur soit amené, précisément par l'attaque anti-tabac, à s'auto-catégoriser dans une catégorie particulière, celle des fumeurs, on comprend que la menace de l'identité sociale des fumeurs, susceptibles d'être investis d'attributs négatifs (cf 8.2), se traduise par des comportements de différenciation assurant des auto-attributions moins défavorables et plus gratifiantes (Lemaine, 1966, 1979). Sur la base de ce raisonnement, on peut émettre plusieurs hypothèses. La première qui sera testée expérimentalement est qu'une source experte devrait avoir moins d'influence lorsque l'identité déviante des fumeurs est rendue saillante.

Les 80 sujets de cette expérience ont reçu le plaidoyer anti-tabac, présenté comme un extrait des "lettres des lecteurs" d'une revue. Pour la moitié il était signé par "un professeur en économie politique", c'est-à-dire par une source experte, pour l'autre par un lecteur sans statut particulier. Pour rendre plus ou moins active la défense de leur identité de fumeurs, la moitié des sujets avait à répondre, avant la lecture du plaidoyer, et pendant deux minutes, à une question ouverte: "Comment te sens-tu, en tant que fumeur, étant donné qu'une majorité des gens ne fume plus aujourd'hui? Que veut dire le fait que les non fumeurs sont la majorité?". Cette question, qui pointe explicitement sur le caractère déviant du tabagisme, n'était remplie par les autres sujets qu'après la lecture du plaidoyer, mais cependant avant la mesure de post-test qui évalue le changement d'intention. Cette façon de rendre (ou non) saillante l'identité devrait amener le fumeur à interpréter le message comme menaçant plus (ou moins) son identité, et activer en conséquence une attitude défensive. Le tableau 9.1 donne les changements moyens dans l'intention de s'arrêter de fumer.

#### **insérer ici le tableau 9.1**

Comme on peut le constater, la centration des sujets sur leur identité marginale les a amenés à résister davantage au message persuasif lorsqu'elle a été introduite avant sa lecture ( $m = -0,50$ ) plutôt qu'après ( $m = +0,25$ ;  $p < .05$ ). Selon l'idée que le statut supérieur de la source exerce une menace plus aigüe sur l'identité des fumeurs, on doit s'attendre à ce que l'effet soit plus marqué pour la source experte. C'est effectivement ce que l'on observe, puisque l'expert a plus d'influence si l'enjeu identitaire a été rendu saillant après ( $m = +0,70$ ) plutôt qu'avant la lecture du message ( $m = -0,30$ ;  $p < .06$ ). Elle a d'ailleurs alors un impact qui tend à être plus important que celui de la source sans statut particulier ( $m = -0,20$ ;  $p < .09$ ). Ainsi, l'expert peut obtenir un impact substantiel, à condition cependant que le fumeur ne mobilise pas une ceinture de résistances protectrices de son identité, ce qu'il fait dès lors que celle-ci est rendue saillante par le fait de devoir mettre en rapport ses propres attitudes (rendues saillantes avant l'exposition au message) et les propos de la source.

#### **9.4. La résistance comme "compétition sociale "**

Tajfel et Turner (1979) ont avancé la notion de compétition sociale pour rendre compte de la lutte symbolique entre les groupes pour assurer une identité sociale positive, définie par la supériorité de l'intragroupe sur quelque dimension pertinente. A ce propos, le favoritisme intragroupe est souvent la seule stratégie disponible pour l'identité positive du fait que la comparaison intergroupe se situe sur une dimension unique et saillante (Mummendey et Schreiber, 1983). Ce serait le cas de l'opposition entre fumeurs et non-fumeurs, le débat se situant le plus souvent sur une dimension évaluative où les fumeurs, menacés dans l'image sociale que l'on en donne, se trouveraient contraints au favoritisme. On doit alors pouvoir montrer que la pression normative

majoritaire amène à de la résistance dès lors que la source appartient à une catégorie sociale directement "compétitive". Pour ce faire, le même texte que précédemment a été présenté comme recevant l'assentiment d'une majorité ou d'une minorité soit de fumeurs (intra-groupe, puisque les sujets sont tous des fumeurs), soit de non-fumeurs (hors-groupe). Les résultats de cette expérience (Pérez, Mugny, Roux et Butera, 1991, 99-100), dont les sujets sont au nombre de 68, sont rapportés au tableau 9.2.

### insérer ici le tableau 9.2

On remarque d'abord que le texte inducteur introduit une résistance évidente, puisque les effets sont largement négatifs: les sujets s'immunisent activement contre la remise en question de leur identité de fumeurs. En termes relatifs donc, deux conditions présentent plus d'influence, comme l'indique l'interaction des deux variables ( $p < .06$ ): la majorité de l'intra-groupe fumeur, et à l'inverse, la minorité de non-fumeurs. Pourquoi ces effets? Les sujets sont des fumeurs. On les confronte à un message contre-normé soit de fumeurs, soit de non-fumeurs, donc soit intragroupe, soit hors-groupe. La majorité intra-groupe introduit un conflit normatif puisque la contre-norme est issue de l'intragroupe (cf 6.4). Lorsque seule une minorité soutient la source intragroupe, on retrouve un effet du conflit d'identification (cf 8.2). Au contraire, lorsque la source est composée de non fumeurs le conflit intergroupe s'exprime davantage lorsqu'elle est majoritaire que lorsqu'elle est minoritaire, auquel cas la tension relationnelle se détend et autorise davantage un processus de dissociation (cf 8.5). La saillance d'une catégorisation qui se surimpose aux attitudes (cf Eiser et Stroebe, 1972) amène donc bien les fumeurs à se fermer à la catégorie adverse, lorsque celle-ci représente un statut supérieur.

### 9.5. Intensité et cible de la résistance

Lorsqu'on amène les cibles à résister en les centrant sur les caractéristiques personnelles de la minorité ou de ses membres, l'impact minoritaire diminue (cf 8.6; Mugny et Papastamou, 1980), cependant que lorsqu'elles résistent en déniant le contenu de son message, l'impact minoritaire augmente (Moscovici et al., 1984-85; Pérez et al., 1986), les effets s'inversant pour une source majoritaire. Ces données sont pertinentes à propos du tabagisme, puisque comme on l'a vu il y a une probabilité non négligeable que les fumeurs s'engagent dans une activité de résistance dès lors qu'ils sont soumis à un message contre le tabagisme. Vérifions donc d'abord qu'existe une interaction entre type de source et type de résistance.

Ce sont 180 fumeurs fumant en moyenne près de 18 cigarettes par jour qui ont participé à cette étude (Pérez, Moscovici et Mugny, 1991). Afin d'orienter leur travail de résistance, la moitié des sujets devait, après lecture du texte anti-tabac habituel, rédiger **tous les arguments qui leur venaient à l'esprit contre le contenu du texte** (c'est-à-dire indiquer tous les arguments reliés au contenu pour lesquels on ne devrait pas croire ce que dit la source). L'autre moitié des sujets recevait pour consigne d'énumérer toutes les caractéristiques allant **contre les auteurs du texte** qu'ils venaient de lire. Notons qu'ils ont donné en moyenne 3,04 arguments ou caractéristiques négatives. Sur la base du nombre de réponses effectivement fournies, un troisième facteur a été introduit en divisant les sujets selon qu'ils proposent au moins trois arguments ou critiques, ou au maximum deux, la résistance des premiers étant donc plus intense que celle des seconds. Les résultats figurent au tableau 9.3.

### insérer ici le tableau 9.3

Un premier constat est le changement positif significatif dans l'intention générale de s'arrêter de fumer entre le pré-test et le post-test ( $m=+0,46$ ;  $p<.001$ ), qui est modulé d'abord par l'interaction ( $p<.04$ ) entre le type de source dont émanait le message anti-tabac et le type de résistance, centré sur la source ou le contenu. Le groupe minoritaire induit davantage de changement dans l'intention d'arrêter de fumer lorsqu'on focalise l'attention sur le contenu du message ( $m=+0.79$ ) que lorsque c'est sur les caractéristiques de ses auteurs que l'on insiste ( $m=+0.02$ ;  $p<.03$ ). Et c'est l'inverse qui tend à apparaître pour les experts, qui induisent davantage de changement d'intention lorsqu'on focalise l'attention sur leurs caractéristiques ( $m=+0.78$ ) plutôt que sur le contenu de leur message ( $m=+0.24$ ;  $p<.09$ ), davantage d'ailleurs que la minorité ( $p<.03$ ). Dans l'ensemble, l'activité focalisée sur la source a favorisé la source composée d'experts. Nous allons voir pourquoi.

On observe en effet une autre interaction ( $p<.02$ ), entre l'intensité de l'activité critique et sa cible. Lorsque la critique touche au contenu du message, les sujets qui fournissent le plus grand nombre de contre-arguments modifient ensuite davantage leur intention d'arrêter de fumer ( $m=+0.90$ ) que ceux qui en fournissent moins ( $m=+0.22$ ), cet effet paradoxal étant le plus frappant lorsque la critique concerne le contenu soutenu par la minorité ( $m=+1.12$ ). Lorsque la critique est dirigée contre la source, plus celle-ci est critiquée et moins l'on change: les sujets indiquant au moins trois caractéristiques ou plus ne changent en moyenne pas ( $m=0.00$ ), contrairement à ceux qui en ont indiqué au maximum deux ( $m=+0.97$ ). L'effet des deux interactions se cumulant, le changement dans l'intention de s'arrêter de fumer est le plus frappant pour les sujets critiquant le moins la source experte ( $m=+1.60$ ).

Si un groupe est qualifié d'expert, c'est bien en raison de sa compétence et de la valeur de ses arguments, donc du poids que prend le contenu du message. Les caractères "subjectifs" de ce groupe sont donc censés jouer un rôle mineur. Or c'est l'inverse que nous observons: le contenu du message d'une minorité jouerait un rôle plus important que les caractéristiques de la source, alors que ce serait l'inverse pour le message des experts. Lorsque la critique porte sur la source, elle constitue un obstacle à l'influence, et le groupe minoritaire est à cet égard une cible plus facile que le groupe d'experts. Plusieurs études ont en effet montré que la résistance à l'influence même latente de la source minoritaire est augmentée par la "psychologisation", c'est-à-dire la mise en avant des caractères personnels de celle-ci (cf 8.6). C'est dans cette perspective que l'on peut comprendre l'impact supérieur de la source experte lorsque ses attributs sont peu critiqués, lorsque la psychologisation n'a pas de prise sur elle, comme sur les majorités en général (Papastamou, 1987). Cependant, dès que la critique de la source experte est plus virulente, ou qu'elle porte sur le contenu de son message, l'influence de l'expert est contrecarrée.

## 9.6. L'effet paradoxal de la restauration de l'autonomie

Plusieurs études (cf Brehm et Brehm, 1981) ont observé un effet similaire à celui qui sera traité maintenant, à savoir que des individus qui récupèrent leur liberté (en faisant l'inverse de la pression induite) suite à une persuasion induisant un sentiment de réactance (Brehm, 1966), changent ensuite leur réponses dans le sens auquel il s'étaient pourtant ouvertement opposés. Dans une étude portant sur 90 fumeurs, on a demandé aux sujets de lire le texte habituel, attribué à une source experte, sauf à ceux d'une condition de contrôle sans influence. On a demandé à la moitié des sujets, avant la lecture, d'écrire tous les arguments leur venant à l'esprit soit pour, soit contre le tabac. On a demandé le même travail après la lecture, en croisant les arguments demandés avant et après la lecture du plaidoyer, en un plan 2x2. Le tableau 9.4 donne le nombre d'arguments rédigés avant et après lecture du plaidoyer contre le tabac. Il donne également le degré d'accord avec 8

propositions reprises textuellement du plaidoyer (influence directe), et le changement dans l'intention de s'arrêter de fumer entre le pré-test et le post-test.

#### **insérer ici le tableau 9.4**

Les sujets écrivent avant lecture en moyenne 5,50 arguments contre, et seulement 3,57 pour ( $p < .01$ ). Après lecture s'ajoute l'effet de la seconde argumentation, à nouveau plus fréquente contre plutôt que pour le tabac ( $p < .01$ ). On remarque qu'aux extrêmes les sujets qui ont dû arguer uniquement contre le tabac le font sans faiblir ou presque, alors que ceux qui ont dû le soutenir non seulement trouvent moins d'arguments, mais faiblissent de plus leur production après lecture du plaidoyer. On retrouve là le fait que les fumeurs sont sans beaucoup d'arguments pour leur pratique. Ce qui ne les empêche pas de fumer...

En ce qui concerne l'approbation des idées extraites du plaidoyer, on note que lorsque les sujets ont commencé par l'argumentation anti-tabac, ils approuvent davantage le contenu du texte que lorsqu'ils ont commencé par arguer du point de vue de leur propre position ( $p < .03$ ). Cela révèle un effet facilitateur du biais d'exploration des arguments: le type d'argumentation le plus accessible au sujet affecte très directement l'attitude à l'égard des arguments du message. Ce qui est à retenir est qu'il s'agit là d'un simple effet manifeste, puisque l'accord concédé de ce point de vue ne se traduit en rien dans les intentions de comportement.

Pour celles-ci en effet, seule la moyenne de la condition où les sujets n'ont rédigé que des arguments pour le tabac ( $m = +1,32$ ; changement significatif en valeur absolue,  $p < .02$ ) diffère, au moins tendanciellement, de chacune des autres conditions. A considérer le nombre de sujets ayant changé positivement et ceux n'ayant pas changé ou l'ayant fait à l'encontre de la position découlant du plaidoyer, on constate que cette condition tend à induire davantage de changements (12 des 19 sujets, c'est-à-dire 63,16%) que les autres conditions expérimentales (19 des 52 sujets, c'est-à-dire 36,54%;  $p < .10$ ), et est la seule à en induire significativement plus que la condition de contrôle sans induction (4 des 19 sujets, c'est-à-dire 21,05%;  $p < .05$ ).

Les conclusions que l'on peut tirer sont les suivantes. D'abord, les fumeurs argumentent mal leur défense, probablement parce que leur position n'est plus valorisée dans l'esprit du temps, dont ils partagent certaines croyances sans les traduire au niveau comportemental. Ensuite, leur faire endosser l'argumentation anti-tabac ne produit pas les changements que l'on serait en droit d'attendre, au contraire, même si le sujet y adhère davantage au niveau manifeste de son approbation, ce qui démontre une fois de plus qu'approuver n'est pas changer (Mugny et Pérez, 1986). La source experte obtient paradoxalement une influence significative sur les intentions de comportement lorsque les sujets ont pu soutenir leur propre point de vue, en prenant donc le contre-pied du discours expert. La récupération de l'autonomie libère ainsi les fumeurs d'une comparaison sociale qui sinon les atteint dans leur image de soi. Est-ce aussi parce qu'ils ont eu conscience de l'insuffisance -révélée par l'incapacité propre de générer de nouvelles idées favorables à soi- de l'argumentation attachée à leur position (cf chapitre 10)? Quoi qu'il en soit, l'expert aurait une influence dès lors que le sujet travaille aussi de son propre point de vue, en un effet qui apparaît bien, nous y reviendrons, devoir être auto-élaboré (Tesser, 1978) plutôt que subi passivement.

#### **9.7. Le conflit, mécanisme du changement**

Dès nos premières études sur le tabagisme (Pérez, Mugny, Roux et Butera, 1991) est apparue une interaction entre le statut de la source et le degré de conviction des fumeurs dans leur pratique et leur attitude: plus ils étaient convaincus du bien-fondé de leur tabagisme, et plus ils résistaient à la source experte, ne cédant que face à une source minoritaire. Au contraire, les sujets les plus enclins à remettre en question leur attitude préféraient un discours expert pour changer, et seulement celui-ci. Dans les expériences rapportées jusqu'ici, il se confirme que l'effet différentiel qu'a le statut de la source sur son influence peut dépendre des positions occupées par les sujets dans le champ des attitudes. La voie de la décentration, avec l'effet positif du conflit induit par la minorité, semble être propice à initier le changement chez les sujets les plus ancrés sur leurs propres positions, chez ceux qui s'opposent le plus fortement au message, que la résistance soit agie ou simplement symbolique.

Par contre, lorsque l'attitude des cibles laisse supposer une certaine communauté psychologique avec la source, que le champ de la comparaison n'est pas excessivement contraignant, ou que la source est jugée positivement, leur attitude est en quelque sorte "polarisée" par la voie de la comparaison positive avec l'expert. Plus besoin d'arguments conflictuels, mais plutôt d'un champ de rapports sociaux positifs, de sources auxquelles rattacher positivement cette attitude, et auxquelles on peut reconnaître des ressources particulières sans que cela ait pour effet d'attenter à l'estime de soi. Ce n'est plus l'aménagement d'une attitude nouvelle en rupture avec l'attitude précédente qui est en jeu, mais la consolidation de l'identité nouvelle qu'elle implique.

Deux idées transparaissent dans la complexité de ces dynamiques. La première serait celle d'un changement par étapes (cf 8.3; Moscovici, 1985; Moscovici et Personnaz, 1986; Levine et Moreland, 1985), une première phase devant amener le fumeur à se décentrer de sa position, la seconde à développer la nouvelle attitude. Ce serait au processus de décentration de faire la première partie de l'escalade du changement, et partant, la plus difficile. Ce serait ensuite à la comparaison sociale positive de maintenir et de consolider les positions acquises par la voie de la décentration.

La seconde idée qui se dégage est que ce qui différencie les contextes psychosociaux de ce genre de communication persuasive, ce sont pour l'essentiel le rôle et le niveau du conflit engagé entre source et cible. Tout se passe comme si la minorité bénéficie du conflit, alors que l'expert en pâtit, du moins de manière générale. Le problème est alors: quelle signification pour quelle intensité de conflit, selon quel type de source? Nous allons en contrôler les variations, en nous plaçant du point de vue de la tension relationnelle et de l'attention portée au contenu sur lequel s'exprime l'opposition des points de vue antagonistes.

Commençons par ce que l'on peut considérer comme le "stress relationnel" susceptible d'apparaître dans des rencontres persuasives aussi conflictuelles que celles que nous examinons dans ce chapitre. Pour expliquer les modes de pensées différentiels induits par l'une et l'autre sources, Nemeth (1987) argue que le fait de s'opposer à une majorité implique plus de stress que celui de s'opposer à une minorité. Les sujets confrontés à une majorité déclarent en effet éprouver davantage de tension, ce qui entraverait la résolution des tâches proposées. Se référant notamment à Easterbrook (1959), Nemeth note que la tension conduit à une focalisation spécifique de l'attention, et à une prise en compte d'éléments "centraux" plutôt que "périphériques", qui expliquerait que le mode de pensée activé soit alors convergent. Maass (1987) rappelle dans une même veine que la performance est meilleure aux niveaux intermédiaires d'activation (Yerkes-Dodson, 1908), lorsque le champ d'attention n'est pas excessivement restreint. Trop d'activation émotionnelle limiterait le champ d'attention à quelque dimension saillante (en l'occurrence la prise de position de la source), ce qui serait le fait de sources supérieures. De ce point de vue les minorités induiraient une tension modérée, optimale, permettant au champ d'attention de prendre en compte et d'envisager un ensemble de dimensions assurant une meilleure performance via un mode de pensée divergent.

Dans une nouvelle expérience, le degré de tension sera manipulé en permettant ou non aux sujets de fumer pendant la session expérimentale, par ailleurs en soi relativement stressante comme on le verra. En admettant que les minorités induisent une tension optimale, tout affaiblissement de la tension devrait réduire d'autant leur influence. Il faut s'attendre par contre à ce que la possibilité de fumer atténue la tension de la source de statut supérieur et augmente son impact.

Du point de vue de la conflictualité dont les contenus eux-mêmes sont porteurs, l'idée (Moscovici, 1980) est que ne pouvant résorber le conflit à un niveau manifeste, les sujets sont entraînés malgré eux, de par la consistance minoritaire, à intérioriser le conflit et à s'engager dans un "débat intérieur" centré sur l'opposition des points de vue. Ainsi, Guillon et Personnaz (1983) ont mis en évidence qu'au cours de l'interaction avec une minorité, les sujets prêtent de plus en plus d'attention aux différences d'opinion (conflit cognitif), alors que face aux sources majoritaires, ils se focalisent davantage sur des aspects formels de la relation (conflit relationnel). L'étude de Tesser, Campbell et Mickler (1983) indique également une plus grande attention accordée au contenu quand il s'agit d'une source minoritaire. Le degré d'attention porté aux arguments défendus par une source minoritaire ou par une source experte constitue donc la seconde manipulation de cette nouvelle expérience. Pour tester l'hypothèse que c'est l'intériorisation du conflit qui joue face à une minorité, et non pas face à l'expert, il s'agit en effet d'assurer une égale centration sur les contenus pour les deux types de sources. Malgré l'attention égale prêtée au contenu, on ne devrait trouver de conversion que pour la minorité. Sinon, la validation se limiterait à la seule centration sur le contenu, le manque d'effet majoritaire pouvant alors s'expliquer par un simple effet de distraction (cf Jones et Gerard, 1967), guère dynamique.

Pour induire un même degré d'attention face à l'une ou à l'autre des sources, nous nous sommes inspirés de l'effet classique de Zeigarnik (1927), selon lequel les tâches inachevées seraient mieux mémorisées que les tâches achevées, dans la mesure toutefois où la tâche inachevée est attribuable par le sujet à des facteurs relevant de la situation et non pas d'un échec personnel. Lorsque la tâche est achevée, la tension diminue. Mais si elle est interrompue, le système reste sous tension de sorte que le sujet garde son attention centrée sur la tâche et une tendance permanente à reprendre celle-ci (cf Lewin, 1967). C'est sur cet aspect de l'effet Zeigarnik que nous avons misé pour étudier les effets de l'intériorisation du conflit, avec l'hypothèse donc que l'intensification de l'attention prêtée à des contenus par ailleurs conflictuels devrait bénéficier uniquement à la minorité, parce qu'elle assure un degré de conflit supérieur propice à son intériorisation, et non pas à la source de haut statut face à laquelle elle implique une augmentation de la tension psychologique.

L'expérience (Pérez, Falomir et Mugny, sous presse) a été réalisée avec 80 fumeurs fumant 15 cigarettes par jour en moyenne. Après lecture du texte, attribué à une source experte ou minoritaire, on les pria de mémoriser de la manière la plus détaillée possible quatre arguments contre le tabac entourés sur une nouvelle copie du texte, ceci afin de les restituer par la suite. Les parties du texte qui étaient à mémoriser étaient les suivantes: "le fumeur ne fume pas par besoin naturel de tabac, mais parce qu'on a créé en lui un faux besoin... le fumeur accepte de faire le jeu de l'industrie du tabac et de la publicité, dont il se fait le complice involontaire... De ce fait, la liberté de fumer est une illusion, puisque fumer revient à accepter l'engrenage du cercle vicieux production-publicité-consommation... il faut augmenter l'impôt sur le tabac d'une manière qui soit totalement dissuasive".

Après deux minutes on recueillait le texte, en expliquant aux sujets qu'il faudrait attendre quatre minutes supplémentaires en silence, sans rien faire. L'objectif était de rendre saillante la tâche de mémorisation des arguments, tout en créant l'attente de la tâche de restitution. Après quatre (longues...) minutes d'attente silencieuse, la moitié des sujets devait écrire le contenu des quatre arguments à retenir (tâche achevée), l'autre moitié des sujets ne le faisant pas avant la fin de l'expérience (tâche inachevée).

En résumé, et selon un plan 2x2x2, la moitié des sujets pouvait fumer durant l'expérience (tous l'ont fait), l'autre pas, soi-disant pour des raisons de sécurité au laboratoire; la tâche de restitution était achevée ou non au moment de la seconde mesure de l'intention; la source était experte ou non. Le changement de l'intention de s'arrêter de fumer entre le pré-test et le post-test donne lieu à deux interactions significatives (cf tableau 9.5). La première s'établit entre l'identité de la source et le caractère achevé ou inachevé de la tâche de mémorisation. La source experte génère davantage de changement lorsque la tâche de restitution a eu lieu avant l'expression de l'attitude à l'égard du tabac (tâche achevée;  $m=+0.80$ ) que lorsqu'elle n'a lieu qu'après (tâche inachevée;  $m=-0,25$ ;  $p<.06$ ). Au contraire, la source minoritaire induit plus d'influence dans la condition avec tâche inachevée ( $m=+0.80$ ) que lorsque la tâche de mémorisation avait été terminée avant la mesure de l'attitude ( $m=-0.60$ ;  $p<.02$ ).

### **insérer ici le tableau 9.5**

La seconde interaction s'établit entre l'identité de la source et la possibilité de fumer durant l'expérience. Il apparaît que la minorité perd, dès lors que les sujets peuvent fumer ( $m=-0.50$ ), tout l'impact qu'elle a lorsque les sujets ne le peuvent pas ( $m=+0.70$ ;  $p<.04$ ). Il en va différemment pour la source experte, qui produit plus d'impact ( $m=+0.60$ ) que la minorité lorsque les sujets peuvent fumer durant l'expérience ( $m=-0,50$ ;  $p<.06$ ). Ces deux interactions se cumulant, on observe que la minorité obtient son impact le plus marqué lorsque les sujets ne pouvaient pas fumer et que la tâche de mémorisation n'était pas terminée au moment de la deuxième mesure de l'intention ( $m=+1,00$ ). Au contraire c'est lorsque les sujets ont pu fumer et qu'ils avaient terminé la tâche de mémorisation que la majorité obtient son impact le plus significatif ( $m=+1,20$ ).

Ce sont là de nouvelles indications de ce que les sources de statut supérieur n'obtiennent pas leur influence selon la même voie que des sources de statut inférieur. La minorité obtient son influence en vertu du conflit que crée chez le sujet le fait de se centrer de manière particulière sur les arguments présentés. Le changement apparaît comme l'aboutissement de la tentative de résolution de cette tension. Cet effet rappelle certaines propriétés du phénomène de la catharsis: en changeant d'attitude, le fumeur se libère de la tension produite par le message persuasif anti-tabac. Si la tension créée par la confrontation entre le sujet et la source d'influence parvient à se libérer par une autre voie, le changement potentiel n'apparaît pas. C'est ainsi que le changement n'intervient pas lorsque les sujets fument pendant le déroulement de l'expérience. En ce qui concerne les sources expertes, il se produit exactement l'inverse: elle obtiennent plus d'influence dans la condition "tâche achevée" et dans la condition où les sujets ont été autorisés à fumer, c'est-à-dire quand ils ont diminué la tension, en manifestant en l'occurrence un comportement de résistance contre la prescription édictée par le message.

### **9.8. Céder pour assurer l'emprise**

La notion de négociation réciproque du changement (Cialdini, 1987) est utile pour comprendre pourquoi la source experte gagne en influence quand la cible peut démontrer publiquement qu'elle ne cède pas, qu'elle ne se laisse pas influencer (par exemple en fumant pendant la lecture du message anti-tabac). Cette notion de négociation du changement renvoie à des situations où les interlocuteurs admettent réciproquement avoir été influencés par autrui. Un effet positif est qu'aucun d'entre eux ne donne l'image d'être influençable. Cette manière de masquer la connotation négative associée au fait de se laisser influencer devrait surtout favoriser

l'influence de la source de statut supérieur, et en l'occurrence experte, dans la lignée des résultats des études antérieures. Considérons une nouvelle expérience qui développe cette nouvelle hypothèse théorique.

Les sujets sont 120 étudiants fumeurs qui ont pris connaissance du plaidoyer anti-tabac attribué à une source experte (des professeurs) ou non-experte (des étudiants pré-universitaires). La seconde variable indépendante, introduite après la lecture du message, se réfère à la négociation du changement. Les sujets avaient alors pour tâche d'essayer d'influencer à leur tour les auteurs du texte, c'est-à-dire de les convaincre qu'il n'y avait aucune raison de s'arrêter de fumer. Concrètement, ils devaient contre-argumenter à propos de l'idée, reprise explicitement du plaidoyer, que "la liberté de fumer est une illusion". Trois des auteurs, censés se trouver dans un local adjacent, étaient supposés lire la contre-argumentation des sujets, et formuler deux réactions à leur propos: l'une à propos du style, l'autre à propos du degré auquel ils étaient convaincus de leur contenu, sur une échelle de notation en 10 points. Après rédaction de la contre-argumentation, l'expérimentateur relevait les arguments -les sujets disposaient d'un quart de page, pour éviter de trop longs textes- et s'en allait sous le prétexte de les faire lire aux auteurs du plaidoyer. Après un délai suffisant pour que lecture ait pu raisonnablement être faite, il revenait avec les évaluations. C'est à ce niveau que se situe la seconde manipulation expérimentale. Afin d'éviter l'effet d'une simple frustration, tous les sujets recevaient la même note élevée (9-9) quant au style de leur texte, mais des notes différentes pour ce qui est du degré auquel les auteurs affirmaient avoir été convaincus par la contre-argumentation. Pour les uns, les trois membres de la source avouaient avoir été hautement convaincus par les sujets (moyenne de 9 sur l'échelle en 10 points), tandis que pour les autres ils affirmaient ne pas avoir été influencés (moyenne de 3,67; il est à noter que sur l'échelle de notation scolaire, une note inférieure à 5 signifie un échec). Les changements dans l'intention d'arrêter de fumer figurent au tableau 9.6.

### **insérer ici le tableau 9.6**

On constate d'abord que de manière générale la source a davantage d'impact ( $p < .02$ ) lorsqu'elle reconnaît avoir été influencée par la cible. Par ailleurs l'interaction des deux variables ( $p < .04$ ) indique que cet effet est particulièrement marqué pour la source experte: lorsqu'elle juge les arguments des cibles non convaincants, donc lorsqu'elle ne négocie pas le changement en se montrant inébranlable, elle induit le moindre changement, cette influence négative différant de chacune des autres conditions ( $p < .05$ ). En autorisant réciproquement l'expression du point de vue adverse à celui qu'elle soutient, la cible experte désamorce la connotation négative du changement. C'est là une façon de négocier le changement qui libère les cibles de la communication persuasive du carcan de l'attitude d'"auto-défense" que génère le rapport de pouvoir, et qui empêche l'individu de se décentrer et d'ouvrir son champ psychologique à une pratique ou à une attitude différente.

### **9.9. Conclusions: résistances défensive et assertive**

Quelle est, en résumé, la signification de cette inversion systématique des effets que l'on a pu observer au travers des expériences rapportées, en termes des processus engagés par des sources de statut différent? Il est évident que, s'agissant d'attitudes où le sujet est fortement impliqué, la cible d'influence active, quelle que soit la source, une série de résistances ayant pour fonction de ne pas changer. C'est dans la nature de ces résistances qu'il convient de chercher les différences entre un type de source ou un autre (cf Hass, 1981). Voyons alors un modèle théorique récapitulatif de toutes les dynamiques observées.

Il est vraisemblable que face aux sources de statut supérieur, la résistance prenne un caractère **défensif** (Moscovici et Paicheler, 1978), c'est-à-dire que le sujet essaierait de protéger sa propre identité en se fermant aux points de vue adverses, en raison de la menace de changement qu'ils supposent, puisqu'ils sont défendus par une source crédible de statut élevé, et du fait qu'ils se retrouvent dans une position inconfortable d'infériorité, voire de déviants. La source n'a d'effet positif possible que dès lors que les sujets se libèrent de la contrainte relationnelle implicite (par exemple en fumant, en écrivant des arguments pour le tabac,...) et/ou de la conflictualité attachée au contenu (en restituant d'emblée les arguments de la source à mémoriser).

En revanche, face aux sources de statut inférieur, la résistance pourrait acquérir un caractère plutôt **assertif**. La cible d'influence se tournerait dans ce cas contre les arguments de la source pour tenter de leur dénier toute vraisemblance, tentant peut-être, au niveau symbolique, de faire en sorte que ce soit la source et non pas elle-même qui change (cf chapitre 10). On comprend, à reprendre l'exemple de l'avant-dernière expérience, que l'influence est d'autant plus marquée que le sujet ne peut se débarrasser des arguments de la source et qu'il est de plus contraint de se plier à l'attitude prônée par elle en ne fumant pas, et ce d'autant que l'on sait que les fumeurs ne développent pas une argumentation pro-tabac suffisamment étayée. Autant de raisons pour que le fumeur se décentre alors de son attitude initiale.

En d'autres termes, le sujet éviterait dans la mesure du possible de se soumettre à l'argumentation adverse des sources expertes (la soumission doit être... librement consentie; cf Beauvois et Joule, 1981; Joule et Beauvois, 1987), mais affronterait activement celle des sources minoritaires. Ce raisonnement est compatible avec les études sur l'exposition sélective à l'information, où les sujets préfèrent s'exposer à une information divergente (au lieu d'une information consonnante) quand ils ont l'impression qu'ils peuvent la réfuter facilement, soit parce que les arguments leur paraissent faibles, soit parce qu'ils les associent avec une source de faible crédibilité (Frey, 1986; Lowin, 1967, 1969). Au contraire, quand ils ont moins confiance dans leur propre position ou que l'information adverse provient d'une source de statut élevé, ils se ferment à toute nouvelle information et donnent la préférence aux informations consonnantes qui renforcent l'attitude initiale.

Cependant, la stratégie défensive comme la stratégie assertive peuvent produire un changement. Comment expliquer ce paradoxe? Certaines études réalisées dans le cadre de la théorie de la réactance (Brehm, 1966) nous aident à comprendre l'effet boomerang produit par la résistance défensive activée par la source de haute crédibilité. D'un côté, diverses études (Holtgraves, Srull et Socall, 1989) montrent qu'un même discours est perçu par le récepteur comme plus assertif lorsqu'il émane d'une source de statut élevé plutôt que d'une source de bas statut. Le message attribué à des sources de haut statut est alors interprété par les sujets comme plus injonctif sur le comportement (Heilman et Garner, 1975) et donc plus susceptible de produire de la réactance et de prédisposer les sujets à manifester une influence négative. D'autre part, diverses études également réalisées dans le cadre de la théorie de la réactance (cf Brehm et Brehm, 1981) soutiennent aussi qu'à partir du moment où les sujets ont restauré, directement ou indirectement, leur liberté, la résistance, tout comme les conséquences négatives de la coercition, semblent disparaître chez le sujet. Les sujets en viennent à accepter le message encore plus que s'ils ne s'étaient pas auparavant révoltés. Ainsi, on peut supposer que dans les études décrites dans ce chapitre, la possibilité donnée aux sujets de s'opposer ouvertement à la source supérieure (en rédigeant des arguments pro-tabac, en fumant pendant l'expérience, etc.), leur aurait fourni l'occasion de restaurer leur liberté et d'affirmer leur identité. La réactance ainsi affaiblie, et l'image de soi sauvegardée, l'attitude défensive face au message menaçant de l'expert disparaîtrait, ce qui permettrait l'accroissement de son influence. Ces dynamiques ne vaudraient que pour les sources disposant d'un haut pouvoir, puisque celles en manquant n'induisent pas de réactance (Brehm, 1966).

Comment expliquer, finalement, qu'une résistance assertive comporte aussi un effet paradoxal, c'est-à-dire qu'elle aboutit à faciliter encore plus le changement? D'une part, la stratégie de résistance de type affirmatif

implique que l'on s'expose davantage à l'information de l'autre, et donc qu'apparaissent les effets positifs qu'engendre la simple exposition à une argumentation divergente (cf Zajonc, 1968). D'autre part, si nous tenons compte du fait, évident dans l'expérience inspirée de l'effet Zeigarnik, que l'influence ne se produit pas lorsque les arguments de la source minoritaire ne reçoivent pas une focalisation active de la part de la cible, mais bien dans les conditions de tâche inachevée où les propriétés de la tâche sont plus saillantes, ce changement apparaît bien relever d'un processus d'intériorisation du conflit (Moscovici, 1980).

## Chapitre 10

### LE CONFLIT COMME STRATEGIE DE COMMUNICATION ET D'INFLUENCE

**J. Maggi, G. Mugny, J.A. Pérez**

Comme on l'a vu dans les chapitres précédents, lorsqu'on essaye de modifier des jugements perceptifs, des biais du raisonnement, des stéréotypes, des attitudes racistes ou même des comportements, comme le tabagisme, on en arrive presque inévitablement à conclure que la stabilité et le status quo sont la norme, et le changement l'exception. Cette conclusion s'impose parfois à un point tel que l'on peut avoir l'impression que l'étude de l'influence sociale sur ces questions serait dépourvue de sens, et ne constituerait qu'une sorte de passe-temps, certes raffiné, de laboratoire. Il s'agit de phénomènes tellement intégrés dans le fonctionnement quotidien qu'ils donnent en effet l'impression de ne jamais changer. Sans nul doute, sans la conviction que ces biais perceptifs ou cognitifs trouvent leur origine dans des conditions sociales et culturelles données, sur lesquelles il est envisageable d'agir, il eût été vain d'étudier l'influence sociale sur de tels objets. Ce n'est en effet qu'à la condition que ces fonctionnements soient générés socialement, et non pas dus à la "nature humaine", que des influences sociales peuvent être envisagées, sans donc attendre quelque mutation aléatoire. Le but de cet ouvrage a donc été de démontrer le rôle du conflit dans l'influence sociale, au niveau de phénomènes particulièrement résistants, où l'innovation et le changement ne sont en dernière analyse apparus possibles que si, au travers d'une interaction sociale, une source introduit un point de vue divergent que le récepteur élabore comme un conflit. C'est pourquoi le conflit se situe au centre des mécanismes de base pour l'obtention d'une influence, quelle qu'elle soit.

Ce dernier chapitre examinera si le conflit occupe dans les stratégies persuasives des individus et des groupes la place centrale que la théorie de l'élaboration du conflit a mise en évidence. Les interactions sociales quotidiennes se composant largement de tentatives d'influencer autrui, l'objectif sera de déterminer jusqu'à quel point, au cours de ces interactions, les gens recourent au conflit comme stratégie de persuasion et d'influence. L'intuition première, en entreprenant les recherches qui vont être reportées ici, était que la communication sociale s'organise largement pour éviter l'émergence de conflits, ou pour les résorber le plus rapidement possible lorsqu'ils apparaissent. Le point de départ de ce nouvel axe de recherches trouve son origine dans les travaux distinguant les styles de comportement et les styles de négociation (Mugny, 1982), qui montrent en particulier que sans attenter à la consistance perçue, les groupes minoritaires peuvent se montrer soit flexibles, soit rigides dans leur négociation du conflit avec la population que vise leur stratégie de prosélytisme. Pour des raisons liées aux régulations psychosociales qui leur sont propres, certains groupes seraient donc enclins à dissocier la consistance et l'intransigeance, d'autres à les conjuguer. Les premiers utiliseraient des arguments donnant davantage l'apparence d'un certain évitement du conflit, les autres des arguments plus polarisés.

On peut à ce propos rapporter l'observation (Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983) que, contrairement à la théorie du conflit (Moscovici, 1980) qui stipule que l'influence minoritaire est une fonction directement proportionnelle à l'intensité du conflit social induit, des groupes minoritaires menaient leurs campagnes selon un principe général de moindre conflit. Il s'agissait en l'occurrence de groupes minoritaires visant, dans le cadre d'une intervention persuasive à grande échelle, à promouvoir des votes favorables aux étrangers dans le cadre d'une initiative populaire. En particulier, des militants xénophiles issus de milieux chrétiens (cf Mugny et Pérez, 1985) avançaient des revendications humanitaires bien acceptées et non pas radicales (comme le droit de vote), avec un style flexible (laissant la liberté de vote) et non pas impératif, arguant au nom de références bibliques plutôt que de principes politiques. Serait-ce là une tendance générale, et ce d'autant que le conflit serait

culturellement stigmatisé: il est souvent vu comme une chose négative, donc à éviter (cf Lewin, 1948; Monteil, 1987; Pagès, 1987)? Dit d'une autre manière, les groupes et les sociétés ne disposeraient pas nécessairement d'une théorie (implicite) "adéquate" des mécanismes par lesquels les individus ou les groupes stagnent ou changent.

Le problème posé est celui de savoir si le rôle structurant que la TEC attribue au conflit coïncide ou non avec l'importance que la société lui accorde, et avec l'image qu'elle en a. On pourrait en effet alléguer que la TEC fonde l'influence sociale sur un mécanisme qui n'opérerait que faiblement ou rarement dans les interactions sociales. Ceci dit, le fait que le conflit soit autant que possible évité, ou qu'il n'existe que de manière minimale dans les interactions sociales, ne signifie pas qu'il soit dépourvu de valeur explicative en tant que facteur fondamental du changement. En réalité, il se pourrait que ce soit paradoxalement parce que l'attitude d'évitement du conflit est prédominante que le conflit se convertit en un instrument privilégié de changement. Voyons alors si effectivement les gens utilisent ou évitent le conflit lorsqu'il est question de persuader, influencer, convaincre, ou de simplement discuter avec quelqu'un qui ne pense pas comme eux.

### **10.1. Déterminants psychosociaux des stratégies d'influence**

Une partie importante des comportements et des interactions de la vie quotidienne vise à persuader, sinon à convaincre autrui. Schank et Abelson (1977) ont identifié quatre objectifs des stratégies persuasives: obtenir d'autrui de l'information, un objet, une permission ou un service. Rule, Bisanz et Kohn (1985) ont ajouté d'autres buts à cette liste, dont celui qui nous intéresse de manière spécifique: changer l'opinion d'autrui. Rule et Bisanz (1987) ont déterminé l'existence d'un ordre de préférence systématique dans les stratégies persuasives (telles que demander, marchander, etc.) pour parvenir à divers buts: on préfère demander, flatter autrui, que le menacer ou le forcer. Les raisons psychologiques de ces choix sont encore à déterminer, notamment les représentations que les sujets ont des principes qui régissent les phénomènes d'influence. De quelle théorie de la persuasion les sujets disposent lorsqu'ils doivent influencer autrui serait déterminé, du moins en partie, par le contexte de l'interaction. D'une certaine manière, l'intérêt de ce chapitre portera sur les antécédents du prosélytisme, c'est-à-dire sur l'étude des déterminants psychosociaux des stratégies d'influence.

Quels sont donc les principes qui guident le "choix", conscient ou inconscient, d'une stratégie visant à changer autrui, c'est-à-dire de l'orchestration d'un ensemble d'éléments discursifs liés à des contenus, des référents normatifs, des régulations psychosociales, ou à des heuristiques? L'intention de persuader impliquant nécessairement l'existence d'une divergence initiale, et donc d'un conflit possible plus ou moins intense, une hypothèse de la TEC est que les stratégies utilisées seraient fonction de l'intensité perçue de cette divergence, et que l'un des principes pouvant guider le choix des modes d'argumentation serait celui de l'évitement du conflit. Voyons comment nous avons procédé pour examiner ces questions.

Dans un paradigme à propos de l'attitude envers les étrangers (Pérez, Mugny et Roux, 1989), 133 sujets ont indiqué (à l'aide d'échelles en 7 points) dans quelle mesure ils utiliseraient, lors d'une discussion fictive, divers arguments xénophiles souvent avancés à propos de la question des étrangers. Parmi les revendications mises à disposition des sujets pour ce faire, deux renvoient à un contenu "faible", puisqu'elles sont largement admises ("que les étrangers soient tous libres de choisir l'emploi qu'ils désirent", "que les étrangers puissent tous jouir de la liberté d'expression et d'association"). Les deux autres ("que les autorisations de séjour soient renouvelées automatiquement à tous les étrangers" et "que les étrangers puissent participer aux décisions

syndicales et politiques de notre pays") renvoient à un contenu "fort": prônant une égalité des droits entre Suisses et étrangers, ils sont en rupture radicale avec la xénophobie (Windisch, 1978). De plus, chaque argument était formulé avec un ancrage normatif humanitaire ("au nom de mes principes humanitaires..."), qui rend saillante une référence normative peu conflictuelle, fondée sur un principe davantage consensuel, ou sociopolitique ("au nom de mes principes sociopolitiques..."), davantage conflictuelle. Un troisième niveau de conflictualité était manipulé, relatif au type de style, optatif ("il serait souhaitable") ou impératif ("il est absolument indispensable"), utilisé pour présenter chacune des revendications. Ces trois paramètres devaient permettre d'évaluer dans quelle mesure les sujets sont prêts à s'engager dans une confrontation idéologique avec une argumentation plus ou moins conflictuelle. Suivant l'hypothèse de l'évitement du conflit, on doit s'attendre à ce que les sujets s'engagent davantage dans l'utilisation d'arguments "faibles" que "forts" quant à leur contenu, plus humanitaires que politiques en ce qui concerne leur ancrage normatif, et plus optatifs qu'impératifs quant à leur style d'expression.

Deux variables indépendantes ont été manipulées dans cette expérience, afin d'étudier les déterminants psychosociaux de l'évitement du conflit. Premièrement, les sujets devaient pour moitié indiquer dans quelle mesure ils utiliseraient les quatre arguments -dans leurs diverses formulations- lors d'une discussion avec des gens soit favorables aux étrangers (faible divergence), soit défavorables aux étrangers (forte divergence). Dans le deuxième cas l'interaction envisagée était plus conflictuelle que dans le premier, puisque les sujets étaient confrontés à des partenaires opposés aux arguments dont ils devaient assurer la propagation. Ensuite, le caractère minoritaire de la prise de position xénophile était rendu saillant, ou ne l'était pas. Dans les conditions sans support majoritaire, on signalait que plus de 80% des Suisses étaient opposés aux idées xénophiles, afin de souligner le caractère normativement et numériquement minoritaire de la position xénophile, alors que dans l'autre moitié des conditions, rien n'était mentionné à ce propos.

Finalement, a été distinguée l'attitude initiale plus ou moins xénophobe des sujets, mesurée lors d'un pré-test. Sur la base de la préférence pour diminuer ou augmenter le nombre d'étrangers en Suisse, l'échantillon a été divisé en trois groupes: les xénophobes, davantage favorables à une diminution du nombre d'étrangers, les intermédiaires, et les xénophiles, plus favorables à son augmentation. Si les sujets ne font qu'exprimer leur opinion personnelle (plus ou moins en accord avec les arguments à soutenir face à quelqu'un d'autre), ils ne devraient pas nuancer leurs réponses selon ces manipulations expérimentales. S'ils en tiennent compte dans le sens attendu, on pourra alors conclure à la recherche de l'évitement du conflit.

### **insérer ici le tableau 10.1**

Notons d'abord que les résultats (cf tableau 10.1) indiquent que de manière générale les sujets utilisent plus ou moins les arguments en fonction de leur attitude initiale, les plus xénophobes les utilisant davantage que les intermédiaires et les plus xénophiles ( $p < .001$ ). Cela est bien banal, en comparaison des résultats relatifs au choix des revendications dans leurs divers habillages, où l'on assiste à l'effet d'évitement du conflit, pour tous les types de sujets. Qu'ils soient xénophiles, intermédiaires ou xénophobes, ils préfèrent revendiquer le libre emploi et la liberté d'expression ( $m = 4,90$ ) que la stabilité du séjour en Suisse ou la participation aux décisions politiques ( $m = 3,65$ ;  $p < .001$ ); ils se sont ainsi proposés d'utiliser davantage des arguments à contenu "faible" plutôt que "fort". On observe aussi une préférence pour les revendications humanitaires ( $m = 4,22$ ) plutôt que sociopolitiques ( $m = 3,94$ ;  $p < .001$ ), alors que la différence due au style optatif ( $m = 4,33$ ) ou impératif ( $m = 4,22$ ) n'est pas significative. En bref, à chaque fois qu'une différence significative est observée, une même logique apparaît: on préférerait minimiser le conflit.

On observe par ailleurs un effet d'évitement du conflit plus marqué dans le cas où les sujets anticipent une discussion avec des gens défavorables aux étrangers (forte divergence) que lorsqu'ils prévoient une interaction

avec des individus favorables aux étrangers (faible divergence). Les revendications plus conflictuelles sont en effet moins utilisées que celles moins conflictuelles lorsque les sujets ont à diffuser une position xénophile face à des interlocuteurs xénophobes. Cet effet est significatif pour les items à contenu fort formulés en termes impératifs et politiques (autrui xénophobe:  $m=2,90$ ; autrui xénophile:  $m=3,65$ ;  $p<.02$ ) ou humanitaires (autrui xénophobe:  $m=3,46$ ; autrui xénophile:  $m=4,18$ ;  $p<.03$ ). Cela est également vrai pour les items faibles les plus conflictuels, c'est-à-dire avec ancrage politique et style impératif (autrui xénophobe:  $m=4,25$ ; autrui xénophile:  $m=4,87$ ;  $p<.04$ ). On observe aussi un effet du rappel du statut minoritaire de la position xénophile lorsque le contenu est faible mais avec ancrage politique, que le style soit impératif (statut minoritaire:  $m=4,27$ ; sans référence au statut minoritaire:  $m=4,85$ ;  $p<.06$ ) ou optatif (statut minoritaire:  $m=4,28$ ; sans statut minoritaire:  $m=4,79$ ;  $p<.09$ ). Bien que cet effet soit statistiquement moins marqué, il va dans le sens d'un choix discursif moins conflictuel lorsque la nature minoritaire de la position xénophile a été rendue saillante.

Les effets observés étayaient ainsi l'hypothèse selon laquelle les sujets tendraient, au-delà de leurs préférences idéologiques, à éviter d'organiser de façon par trop conflictuelle un échange de points de vues. Quelles sont les conséquences de cette tendance? Quand les gens seraient-ils plus enclins, au contraire, à affronter la création du conflit?

## 10.2. Evitement du conflit et recherche du consensus

Un des résultats les plus révélateurs de l'étude précédente est que la tendance à éviter le conflit est relativement indépendante du fait que le sujet doive défendre ce qui constitue effectivement son point de vue, ou un point de vue qu'il ne partage pas réellement. En effet, que les sujets aient à défendre des arguments qui coïncident avec leurs propres attitudes (xénophiles) ou des arguments allant à l'encontre de leurs attitudes (xénophobes), ils tendent à préférer dans tous les cas une confrontation peu conflictuelle, peu extrême et peu divergente, à une interaction qui le serait davantage. Cependant, la stratégie d'évitement du conflit peut entraîner un manque de consistance ou de cohérence entre ce qu'une personne défend à titre privé, et ce qu'elle défend de fait face à autrui, et attenter au principe normatif, également prévalent dans la société, de conformité avec soi-même (Deutsch et Gerard, 1955). C'est là un aspect qui sera manipulé dans une deuxième étude. L'hypothèse était qu'en cas de saillance de ce qui peut devenir un dilemme (entre être cohérent avec soi-même et défendre ce que l'on pense, même si cela doit créer un conflit, et éviter le conflit avec autrui, sans défendre alors totalement sa position), on devrait observer une moindre tendance à l'évitement du conflit, et donc une tendance plus prononcée à assumer les points de vue propres de manière extrême.

Par ailleurs, la procédure employée dans l'étude précédente n'explicitait pas la finalité du travail argumentatif demandé lors de la session expérimentale. Il fallait s'assurer que les sujets veulent effectivement exercer une influence, et non pas simplement établir une relation psychologiquement positive avec autrui. L'évitement du conflit observé pourrait alors dépendre de l'absence d'enjeux d'influence dans la communication supposée avec autrui. En effet, on peut imaginer deux grandes finalités de la communication avec autrui. Il y aurait d'une part une modalité de communication sociale plutôt "consommatoire" (Festinger, 1950), autorisant l'expression d'opinions plurielles et légitimant les opinions subjectives. C'est la modalité de communication qui prédomine lorsqu'il faut simplement passer du temps ou entretenir une conversation avec autrui. D'autre part, il y aurait une modalité de communication sociale plus "instrumentale", visant à la réduction de l'hétérogénéité des points de vue, c'est-à-dire à convaincre autrui, ou du moins à orienter son opinion vers un certain consensus, et non plus seulement à échanger avec autrui des informations, des avis ou des préférences.

Dans cette optique, la finalité de convaincre devrait, plus que la simple discussion, renforcer la motivation des sujets à affirmer avec consistance leurs propres points de vue plutôt qu'à chercher à converger avec autrui pour éviter de se confronter avec lui. Autrement dit, discuter avec autrui sans finalité réelle de le convaincre devrait amener à la modération des opinions, tandis que communiquer avec autrui pour le convaincre devrait produire une extrémisation dans la défense des positions, et par là une accentuation du conflit. Si les effets de l'implication sont bien connus dans les études de discussion en groupe, et en particulier la polarisation qu'elle induit (Moscovici et Doise, 1992), dans cette étude nous avons voulu étudier ces deux facteurs (être cohérent avec soi-même, et avoir pour finalité de convaincre autrui), en quelque sorte préalables à l'interaction en soi, qui amèneraient à extrémiser les prises de positions, et donc à contrecarrer l'évitement du conflit lors d'un possible échange d'opinions avec autrui.

Pour répondre à ces questions, une autre étude (Mugny, Maggi et al., 1991) a repris le même paradigme que l'étude précédente, mais le but de l'interaction a été spécifié. Les 174 sujets (des apprentis) devaient tous défendre une position favorable aux étrangers, soit lors d'une discussion avec des gens leur étant défavorables, soit pour essayer de les convaincre lors d'un débat. La discussion ou le débat anticipés étaient censés avoir lieu avec des membres d'une prétendue majorité de gens défavorables aux étrangers, puisqu'on leur disait que le 80% des Suisses l'étaient, selon un précédent sondage. En bref, les sujets avaient soit à discuter des arguments xénophiles avec des xénophobes, soit ils devaient essayer de convaincre des xénophobes de devenir xénophiles.

En second lieu, puisque les deux motivations, celle de l'évitement du conflit et celle de l'engagement dans la position à défendre, sont toutes deux vraisemblablement à l'oeuvre, la question est de déterminer les contextes dans lesquels une dynamique plutôt que l'autre est à l'oeuvre. Pour amener les sujets à créer du conflit, en assumant une position plus extrême, une situation de dilemme a été introduite, où le sujet avait à choisir entre l'importance de deux attitudes: être cohérent dans ses prises de positions (conformité à soi), et se montrer flexible et conciliant avec autrui (conformité à autrui). Pour rendre ces deux motivations plus ou moins incompatibles la moitié des sujets avait à trancher, avant le choix des stratégies persuasives, soit pour la cohérence, soit pour la flexibilité lors de l'interaction anticipée, en répartissant un total unique de 100 points entre les deux termes de l'opposition. Les réponses étant ici négativement interdépendantes et mutuellement incompatibles, puisque l'importance que l'on accorde à une attitude est nécessairement retranchée de l'importance attribuée à l'autre, la recherche de cohérence devrait en effet primer sur l'évitement du conflit, si l'on admet qu'existe chez tout individu une pression normative à être conforme avec soi-même (Deutsch et Gerard, 1955). L'autre moitié des sujets disposait de 100 points pour chacune des deux motivations (au total 200 points): jugeant de la consistance et de la flexibilité de manière séparée, leurs réponses sont potentiellement indépendantes et mutuellement compatibles, et favoriseraient le compromis avec autrui.

Les résultats relatifs aux choix préférentiels des sujets pour la consistance et pour la flexibilité ont montré que la conformité à soi prime en général sur la conformité à autrui, les sujets attribuant plus de points au fait d'être cohérent avec soi-même ( $m=71,89$ ) qu'à celui d'être conciliant ( $m=54,16$ ;  $p<.001$ ). Ensuite, le fait de forcer les sujets à choisir a effectivement rendu particulièrement saillante l'urgence d'imposer leur propre point de vue, les sujets valorisant davantage le fait d'être cohérents ( $m=61,01$ ) avec eux-mêmes plutôt que de se montrer flexibles avec autrui ( $m=38,79$ ;  $p<.001$ ). Le choix compatible a au contraire permis aux sujets de valoriser et la cohérence ( $m=83,82$ ) et la flexibilité ( $m=71,00$ ; n.s.), autorisant par là l'expression d'une pluralité de points de vue où la position propre peut coexister avec celle d'autrui.

**insérer ici le tableau 10.2**

Les résultats relatifs à l'utilisation des stratégies (cf. tableau 10.2) ont révélé une interaction significative entre les deux variables expérimentales ( $p < .05$ ). Lorsque la conformité à soi et à autrui ont été rendues incompatibles, les prises de position sont moins extrêmes lorsque les sujets anticipent une simple discussion ( $m = 4,06$ ) que lorsqu'ils pensent devoir convaincre ( $m = 4,46$ ;  $p < .02$ ). Les sujets de cette condition se sont d'ailleurs engagés davantage que dans les autres conditions dans la défense de la position xénophile ( $p < .04$ ), lorsque donc la saillance de la conformité de soi coïncidait avec la motivation à convaincre.

Après que les sujets se soient exprimés à propos de l'utilisation des arguments lors d'une possible interaction avec autrui, on a mesuré leur attitude personnelle envers les étrangers. L'indice est constitué par la moyenne (échelles en 7 points où 7 = d'accord) de 8 revendications xénophiles. On voulait examiner par là un résultat bien connu des études de la polarisation collective (Moscovici et Doise, 1992), à savoir que le degré d'extrémisation des opinions lors de l'interaction -symbolique ici- se généralise souvent aux attitudes personnelles exprimées après l'interaction.

Les résultats (cf. tableau 10.2) révèlent une interaction significative des deux variables ( $p < .01$ ). D'abord, les sujets qui s'étaient montrés les plus extrêmes lors de la défense des arguments xénophiles face à des xénophobes présentent également des opinions personnelles plus xénophiles. Notamment, les sujets qui avaient pour tâche de convaincre autrui expriment une attitude plus favorable aux étrangers sous forte ( $m = 4,92$ ) que sous faible conformité à soi ( $m = 4,46$ ,  $p < .06$ ). On constate également que sous forte conformité à soi, la motivation à convaincre a permis l'expression d'attitudes plus favorables à l'égard des étrangers ( $m = 4,92$ ) que l'anticipation d'une simple discussion ( $m = 4,49$ ,  $p < .02$ ).

L'autre partie de l'interaction provient de ce que lors de l'anticipation d'une discussion, l'attitude finale est davantage xénophile lorsque les sujets pouvaient valoriser et la conformité à soi et la conformité à autrui ( $m = 4,89$ ), que dans le cas où les sujets avaient à trancher pour l'une des deux motivations ( $m = 4,49$ ,  $p < .02$ ). Par ailleurs, dans les conditions où la saillance de la conformité à soi était faible, la discussion a induit une attitude plus xénophile ( $m = 4,89$ ) que la motivation à convaincre ( $m = 4,46$ ,  $p < .06$ ).

En bref, il apparaît que lorsque la prédominance du propre point de vue (induite par le choix exclusif forçant à la conformité avec soi) coïncide avec la recherche d'un consensus (les sujets avaient à convaincre), ils s'engagent davantage dans les positions à défendre, comme la consistance des stratégies privilégiées et les attitudes personnelles plus xénophiles en témoignent. L'expression manifeste de la xénophilie se traduit par un ajustement de l'attitude, en une sorte d'effet d'auto-persuasion. Lorsque l'interaction légitime des points de vue divers (de par le choix non exclusif favorisant une certaine conformité à autrui) et coïncide avec la représentation d'un champ pluriel (les sujets devaient simplement discuter), ils s'engagent dans un double fonctionnement. Ils affirment de manière plus souple le point de vue qu'ils avaient à défendre, tout en revendiquant, lors de l'attitude finale, la position qu'ils auraient dû défendre plus intensément. Peut-être change-t-on ici pour soi-même, au niveau personnel, ce qu'on n'a pas osé faire changer chez autrui, parce qu'on a dû aussi se montrer conciliant.

### 10.3. Prosélytisme et changement d'attitude

La dernière étude présentée suggère que les individus s'engagent dans le prosélytisme en assumant davantage le conflit lorsque le contexte de l'interaction cumule deux conditions: que le sujet doive rechercher un certain

consensus, et qu'il soit amené à opposer davantage la conformité à soi à la conformité à autrui, rendues incompatibles. C'est cette conjugaison qui amènerait les sujets à se persuader par la même occasion que c'est leur propre position qui est la bonne, comme s'ils pensaient devoir être convaincus pour être à même de convaincre. Il reste encore à déterminer les rapports pouvant exister entre la rupture du consensus social, et les stratégies visant à son rétablissement. En particulier, qu'en est-il de l'impact social relatif des arguments antagonistes en jeu dans l'interaction sociale? Les sujets renonceraient-ils à user d'arguments plus extrêmes non pas tant pour éviter le conflit, mais parce qu'ils ont la conviction qu'ils ne sont pas efficaces? A contenu constant, c'est cette efficacité persuasive que nous étudierons maintenant.

La littérature sur le conformisme a montré à maintes reprises que les rapports avec autrui sont guidés par la recherche de l'évitement de la différence (Freedman et Doob, 1968). Dans les paradigmes de l'influence sociale, l'individu est généralement conduit à se percevoir comme différent d'autrui (cf le paradigme de Asch), et il en ressentirait un inconfort psychologique, tentant dans la mesure du possible d'éviter la confrontation avec autrui. La forme de rétablissement du consensus consistant à modifier ses propres jugements pour les faire coïncider avec ceux d'autrui a été un domaine d'étude privilégié par ces travaux sur le conformisme. La littérature sur le conformisme et la persuasion s'est donc souvent limitée théoriquement et méthodologiquement à des influences de nature unidirectionnelle, ceci malgré le renversement théorique introduit par le modèle interactionniste (cf 1.2.1; Moscovici, 1979). La plupart des recherches sur l'influence sociale ont étudié le changement d'attitude chez des sujets qui n'avaient en réalité pas la possibilité de recourir à une stratégie active pour essayer d'influencer à leur tour la source de dissension. Or, il n'est pas exclu que cette impossibilité de changer autrui soit un élément fondamental contribuant au changement d'attitude du sujet-cible, et que les changements observés résultent en réalité de l'échec ou de l'impossibilité d'avoir recours à d'autres modes de restauration du consensus. Les paradigmes sur le prosélytisme que nous étudions dans ce chapitre permettent au contraire aux sujets, jusqu'ici simples cibles de l'influence, de devenir à leur tour sources d'influence. Dans l'expérience qui va suivre, nous allons leur donner la possibilité de recourir à une stratégie active pour essayer de convaincre des personnes qui soutiennent une position adverse à celle qu'ils ont à défendre, tout en mesurant l'influence réciproque qu'autrui pourrait obtenir. Les sujets deviennent bien ainsi en même temps sources et cibles d'influence. Mais avec quels effets sur l'attitude?

Si le sujet a la possibilité d'influencer autrui, pourquoi se laisserait-il influencer par lui? La voie consistant à modifier ses propres opinions pour les faire coïncider avec celles d'autrui ne serait en réalité pas la première des formes à laquelle on a recours. En effet cette stratégie, s'il en est, entre directement en conflit avec le prosélytisme, surtout si autrui ne dispose pas d'un pouvoir de nature normative -induisant l'individu à se conformer avec les attentes positives faites à son égard- ou informationnelle, où l'individu accepterait l'opinion d'autrui comme preuve de vérité (Deutsch et Gerard, 1955). Notre idée est que l'individu n'adopterait la voie en question qu'après avoir acquis l'impression, ou la certitude, que la tentative de persuasion est impossible, qu'elle a échoué ou du moins est vouée à l'échec en tant que stratégie d'établissement du consensus.

Le paradigme devra pour ce propos subir quelques modifications. Il faudra d'abord éviter que le changement soit le prolongement direct de la tentative de persuasion, en un effet d'engagement ou de rationalisation en acte de leur prise de position (Beauvois et Joule, 1981), ce qui peut être le cas des expériences réalisées jusqu'ici. Autrement dit, les sujets devront défendre une position particulière, et le changement théoriquement escompté sera en direction inverse de l'action, du moins en cas de fragilité attestée de l'argumentation. Finalement, on manipulera directement la force argumentative, en fournissant par ailleurs explicitement aux sujets une théorie sur le type d'arguments efficaces, puisqu'il s'agit en fait d'orthogonaliser deux facteurs concurrents: la recherche éventuelle d'évitement du conflit liée à une représentation particulière des stratégies efficaces, et l'efficacité même de ces stratégies.

L'étude, toujours à propos de l'attitude à l'égard des étrangers, a donc eu pour propos celui de créer des situations où les sujets auraient l'impression de réussir (ou d'échouer) dans leur tentative de persuasion. La recherche était présentée aux 184 sujets (tous autochtones) comme une étude sur les stratégies de persuasion. Il leur était expliqué que pour défendre une idée on peut soit utiliser un style flexible davantage négociateur, soit un style inflexible plus consistant, en illustrant ces concepts à l'aide d'exemples (p.ex.: "il serait souhaitable que...", "il faudrait en discuter: peut-être il serait mieux que..." pour le style flexible, et "il est absolument nécessaire que...", "vous devez absolument accepter l'idée que..." pour le style inflexible). Une théorie sur les stratégies d'influence a alors été injectée dans l'expérience, en faisant accroire aux sujets que 400 études scientifiques avaient démontré l'existence d'un style de persuasion plus efficace qu'un autre pour convaincre autrui. Celui-ci était pour la moitié des sujets un style flexible, et pour l'autre moitié un style inflexible, ce qui constitue la première variable indépendante. L'expérience contrôle ainsi l'effet éventuel d'une préférence "spontanée" pour une stratégie plutôt que pour une autre (par exemple pour l'évitement du conflit), puisque les sujets savent ainsi quelle est la stratégie efficace.

Ainsi équipés d'une théorie sur les stratégies de persuasion, les sujets étaient informés qu'ils allaient participer à un débat futur où ils auraient pour tâche de convaincre autrui de l'idée que "les Suisses les plus démunis ont droit à la priorité sur les étrangers". Ils s'attendaient de plus à défendre cette idée face à des personnes qui seraient de l'opinion que "Suisses et étrangers doivent avoir les mêmes droits". Une liste de cinq arguments revendiquant l'égalité entre Suisses et étrangers était présentée aux sujets: on leur disait que ces arguments (en l'occurrence que les étrangers doivent avoir les mêmes droits que les Suisses en ce qui concerne l'obtention d'un travail, d'appartements bon marché, en ce qui concerne la formation, le salaire minimal ainsi que pouvoir bénéficier des mêmes avantages) seraient avancés par les personnes avec lesquelles ils auraient ensuite à interagir.

Ensuite, on proposait aux sujets cinq arguments (que les Suisses les plus démunis aient la priorité sur les étrangers en ce qui concerne l'attribution d'appartements bon marché, la formation, le travail, et le salaire minimal, ainsi que la priorité en général; on leur demande ainsi de défendre une position "tendanciellement" mais non pas extrêmement xénophobe) qu'ils pouvaient choisir d'utiliser ou non lors du débat futur, en cochant une des quatre possibilités suivantes: "Je suis sûr(e) de l'utiliser", "Je pense l'utiliser", "Je ne pense pas l'utiliser", "Je suis sûr(e) de ne pas l'utiliser". La deuxième variable expérimentale consistait alors à mettre à disposition des sujets des arguments formulés soit dans un style flexible, soit dans un style inflexible. La moitié des sujets avait donc à sa disposition des stratégies "plus efficaces" (théorie et arguments flexibles ou inflexibles), puisqu'en concordance avec la théorie que nous leur avions donnée, tandis que l'autre moitié avait à disposition des stratégies "moins efficaces", puisqu'elles ne correspondaient pas aux stratégies s'avérant plus efficaces (théorie flexible mais arguments inflexibles, théorie inflexible mais arguments flexibles).

On mesurait finalement l'attitude latente des sujets (avant et après cette tâche de persuasion), au moyen d'un questionnaire composé de 5 items (échelles en 21 points). Deux items xénophiles revendiquaient le droit de vote et le droit d'éligibilité pour étrangers; trois autres étaient présentés sous forme de "faits", à l'instar des études sur le racisme symbolique (cf chapitre 7): "les étrangers donnent moins d'importance à l'éducation de leurs enfants" ou "...à leur santé", et "souvent on donne trop d'importance au problème des étrangers". Le changement d'opinion est évalué par la différence des réponses entre le pré-test et le post-test, une différence positive renvoyant à une attitude plus xénophile au post-test.

L'idée testée par ce plan expérimental était que les sujets qui avaient à leur disposition des stratégies efficaces pour convaincre autrui auraient l'impression de réussir dans leur tentative de persuasion. Ils ne devraient donc pas changer d'attitude. Les sujets ayant à leur disposition les stratégies moins efficaces pour convaincre autrui auraient au contraire l'impression de ne pas pouvoir réussir leur tentative de persuasion. L'impression

d'échec rendrait difficile la construction d'un champ social uniforme autour de leur position initiale. Les sujets, amenés par la consigne expérimentale à convaincre autrui (donc à rechercher davantage le consensus), s'engageraient dans une autre voie de rétablissement du consensus, en l'occurrence celle qui revient à modifier leur position dans le sens de celle défendue par leurs partenaires sociaux. On pourrait d'ailleurs s'attendre à davantage de changement en direction de la position d'autrui dans la condition "théorie inflexible et stratégies flexibles". Le fait de disposer d'une théorie forte, prônant une consistance comportementale et amenant les sujets à s'engager dans le débat tout en empêchant le compromis, rendrait particulièrement saillant l'échec de l'influence et devrait les amener à s'aligner sur la position adverse.

Les résultats de quelques questions post-expérimentales montrent que les sujets ont perçu correctement les stratégies qu'ils avaient à disposition selon leur flexibilité ( $m=8,57$ ; 1= flexible; 21= inflexible) ou leur inflexibilité ( $m=13,91$ ;  $p<.001$ ). La perception du style le plus efficace a été également correctement restituée selon la théorie à disposition des sujets (condition théorie flexible:  $m=7,07$ ; théorie inflexible:  $m= 13,15$ ).

Voyons alors les effets relatifs à l'utilisation des stratégies proposées, non sans noter que 65,5% des réponses données reviennent à envisager positivement d'user des arguments proposés. L'interaction entre les deux variables expérimentales révèle néanmoins des nuances significatives ( $p<.001$ ; cf tableau 10.3). Lorsque les stratégies proposées aux sujets sont en accord avec la théorie efficace, les sujets prévoient de les utiliser davantage (flexibles:  $m= 2,97$ ; inflexibles:  $m=3,04$ ) que lorsqu'elles ne le sont pas (stratégies inflexibles et théorie flexible:  $m=2,51$ ; stratégies flexibles et théorie inflexible:  $m=2,79$ ). L'introduction des manipulations expérimentales concernant la théorie sur les stratégies de persuasion mobilise ainsi le choix des arguments en fonction de leur efficacité, quels que soient d'ailleurs le contenu de la théorie et le style des arguments à disposition. Ces résultats permettent de conclure que les sujets évitent le conflit parce qu'ils ne se jugent pas capables d'influencer autrui. Ils déploient des jugements plus extrêmes lorsqu'ils se croient en mesure d'obtenir que ce soit autrui qui change.

### **insérer ici le tableau 10.3**

Au niveau de l'attitude les résultats font apparaître une interaction significative entre les deux variables expérimentales ( $p<.02$ ). Le tableau 10.3 montre que les sujets qui avaient à leur disposition des stratégies efficaces pour convaincre autrui ont exprimé une attitude moins xénophile que ceux qui avaient à disposition des stratégies moins efficaces. En d'autres mots, avoir l'impression de pouvoir réussir leur tentative de persuasion renforce les sujets dans la position xénophobe pour laquelle ils viennent d'arguer. Les sujets disposant des stratégies moins efficaces auraient acquis au contraire l'impression que leur tentative de persuasion était vouée à l'échec, et c'est cette sorte d'effondrement sociocognitif qui les amène à prendre en compte la position alternative favorable aux étrangers avancée par leurs partenaires.

Une analyse plus détaillée met en évidence que les sujets qui ont le plus significativement modifié leurs opinions en direction de la xénophilie sont ceux qui, ayant une théorie conflictuelle sur les stratégies (en l'occurrence inflexibles), ont eu par la suite à disposition des stratégies formulées avec un style plus conciliant. Cette condition diffère des deux directement comparables, où les sujets avaient à leur disposition des arguments efficaces flexibles ( $p<.02$ ) ou inflexibles ( $p<.03$ ), alors que les autres comparaisons par paires de conditions, pour aller dans le sens prédit, n'atteignent pas le seuil de significativité conventionnel. Le fait de disposer d'une théorie qui prône une consistance comportementale et qui amène à s'engager dans le débat sans compromis, et d'être ensuite confronté à l'utilisation de stratégies négociatrices par ailleurs inefficaces, aurait rendu particulièrement saillant le sentiment d'échec de la persuasion.

On a vu dans les expériences précédentes une certaine propension à l'évitement du conflit, du moins lorsque les conditions s'y prêtent. La présente expérience ne montre plus une tendance dans ce sens, dès lors que l'impact potentiel des arguments est spécifié, ce qui suggère que les sujets croiraient de manière générale à l'efficacité d'une stratégie moins conflictuelle. Cette représentation cède cependant devant l'efficacité prétendument attestée scientifiquement dont ils sont informés. Dès lors que l'on équipe les sujets d'une théorie du conflit efficace, ils l'utilisent en effet davantage, qu'elle repose sur le conflit ou son évitement, c'est-à-dire que les arguments soient flexibles ou inflexibles. Il faudrait, chez les sujets "naïfs" comme chez les chercheurs une théorie du conflit structurant pour qu'ils s'emploient à recourir à ce dernier.

#### 10.4. Conclusions

Dans ce chapitre, nous avons pu constater que l'évitement du conflit constituerait une attitude assez générale. Mais qu'est-ce que les sujets entendent par conflit? Les diverses études que l'on a vues ont permis d'observer que lorsque les sujets doivent utiliser un argument, ils sont sensibles aussi bien à des aspects rhétoriques qu'au contexte social de la communication persuasive. En ce qui concerne les aspects rhétoriques, on a constaté que les sujets considèrent le contenu sémantique de l'argument en évitant surtout d'opposer à autrui des prises de position divergentes; ensuite ils prendraient en compte les référents politiques ou humanitaires qui marquent une position. En dernière instance seulement le style linguistique avec lequel un argument est présenté serait pris en considération. En ce qui concerne les aspects sociaux du contexte de la persuasion qui interviennent au moment d'exprimer des arguments plus ou moins extrêmes, on a vu que les sujets évitent d'aller à l'encontre d'une opinion donnée si celle-ci reçoit le soutien d'une majorité.

S'il est vrai que de manière générale l'on tente d'éviter le conflit comme stratégie de communication et d'influence, il semble non moins vrai qu'en modifiant la finalité et l'efficacité supposée de la communication persuasive on modifie aussi l'implication du sujet dans le conflit. Les résultats des deux dernières études laissent à penser que l'évitement du conflit n'est pas dû principalement à la motivation de se montrer conciliant avec autrui ou à l'idée que le conflit serait mauvais, mais plutôt au fait qu'il est tenu pour inefficace. Une telle conclusion peut être tirée de l'observation qu'il suffit de motiver le sujet à convaincre autrui et à être conforme avec lui-même, ou à lui signaler qu'il dispose d'arguments efficaces, pour qu'il les utilise de manière plus extrême.

De manière générale, un résultat récurrent de ces études est que le degré de conflit maintenu pendant l'interaction se répercute ultérieurement sur les attitudes personnelles. Si les positions s'extrémisent ou se modèrent au cours ou en vue de l'interaction, les attitudes propres évoluent ensuite dans le même sens. Que la manière d'échanger les opinions dans une interaction modifie les attitudes privées des interlocuteurs est un fait largement connu depuis l'étude de la polarisation collective (cf Moscovici et Doise, 1992). Ce qu'apportent dans une certaine mesure les études rapportées ici est le fait qu'au cours d'une interaction persuasive, on ne maintiendrait pas des jugements extrêmes pour qu'ils soient efficaces et influencent autrui, mais parce qu'ils sont efficaces. Au fond, cela suggère que les arguments avancés par les sujets sont déterminés davantage par leur efficacité, qu'en fonction de la conviction personnelle dont ils font l'objet. Ainsi par exemple, si l'on pense ou l'on sait qu'un argument donné est efficace avec un interlocuteur donné, alors cette efficacité mène à un accroissement de la conviction personnelle au sujet de l'argument, et inversement.

Bien des conceptualisations du conflit partent de l'idée que celui-ci est mauvais pour la société, et si la TEC ne maintient a priori pas une position qui en prendrait le total contre-pied, elle soutient cependant que les conflits peuvent avoir un rôle structurant aussi fondamental qu'évident, aux conditions que les divers chapitres ont largement développées théoriquement et étayées expérimentalement. Un postulat ultime de la TEC pourrait être que c'est notamment en raison de l'enracinement social de la croyance selon laquelle le conflit est mauvais que celui-ci peut devenir l'un des mécanismes les plus efficaces (sinon le seul, dans bien des cas) du changement dans les jugements, les croyances, les aptitudes, les opinions et les comportements qui définissent les normes de la vie sociale des individus, des groupes et des sociétés.

## SOMMAIRE

*Préface de Serge Moscovici*

*Partie 1. Expliquer l'influence sociale*

*J.A. Pérez, G. Mugny*

### *Chapitre 1*

*Les enjeux d'un modèle intégratif de l'influence sociale*

*1.1. La diversité des situations d'influence*

*1.2. Les enjeux théoriques dans l'étude de l'influence sociale*

*1.2.1. Du biais de conformité à l'influence minoritaire*

*1.2.2. Le biais de l'expertise et les influences cachées*

*1.2.3. Du biais intragroupe à l'influence du hors-groupe*

*1.3. Conclusions*

### *Chapitre 2*

*La théorie de l'élaboration du conflit*

*2.1. Les tâches et l'élaboration du conflit: dimensions pertinentes*

*2.1.1. Les tâches objectives non ambiguës*

*2.1.2. Les tâches d'aptitudes*

*2.1.3. Les tâches d'opinions*

*2.1.4. Les tâches non impliquantes*

*2.2. Les sources et l'élaboration du conflit: dimensions pertinentes*

*2.3. L'élaboration du conflit*

*2.4. La résolution du conflit: les influences structurées par le conflit*

*2.4.1. Les tâches objectives non ambiguës*

*2.4.2. Les tâches d'aptitudes*

*2.4.3. Les tâches d'opinions*

### *Chapitre 3*

*Questions méthodologiques et plan des démonstrations expérimentales*

*3.1. Questions de méthode: la représentation des tâches*

- 3.2. *Le tripôle cible-objet-source*
- 3.3. *Exemples des types de tâches*
- 3.4. *L'amplitude de la divergence*
- 3.5. *Que faut-il entendre par minorité et majorité?*
- 3.6. *Plan des démonstrations expérimentales*

## *Partie 2. Illustrations expérimentales et développements théoriques*

### *Chapitre 4*

#### *De la complaisance à l'uniformisation: études perceptives*

*J.A. Pérez, G. Mugny, P. Huguet, F. Butera*

- 4.1. *Complaisance majoritaire et conversion minoritaire*
- 4.2. *L'effet Asch revu et corrigé*
- 4.3. *L'influence cachée de la majorité*
- 4.4. *De la restauration du consensus à l'uniformisation majoritaires*
- 4.5. *La décentration*
- 4.6. *Validation minoritaire et décentration*
- 4.7. *Conclusions: la représentation de l'unicité et de la pluriété*

### *Chapitre 5*

#### *De l'imitation à la validation: études sur le raisonnement*

*F. Butera, P. Legrenzi, G. Mugny*

- 5.1. *Incertitude, biais de conformité et biais de confirmation*
- 5.2. *Les déterminants psychosociaux du raisonnement*
- 5.3. *De la pensée convergente au conflit d'incompétences*
- 5.4. *Constructivisme minoritaire et infirmation*
- 5.5. *Influence et représentation de la tâche*
- 5.6. *Conclusions*

### *Chapitre 6*

#### *De la paralysie intragroupe au conflit normatif: études sur l'avortement, la contraception et la xénophobie*

*M. Sanchez-Mazas, J.A. Pérez, E. Navarro, G. Mugny, J. Jovanovic*

- 6.1. *Niveaux de catégorisation et niveaux d'influence*
- 6.2. *Support social et paralysie sociocognitive*
- 6.3. *Homogénéité et paralysie intragroupes*
- 6.4. *Le conflit normatif: l'individu contre son groupe*
- 6.5. *Quand l'intragroupe devient-il normatif?*
- 6.6. *Les effets paradoxaux de la distance à la majorité intragroupe*
- 6.7. *Conclusion: de la catégorisation à la normativité*

### *Chapitre 7*

#### *Paradoxe de la discrimination et conflit culturel: études sur le racisme*

*J.A. Pérez, G. Mugny, E. Llavata, R. Fierres*

- 7.1. *Personne n'est raciste, et pourtant le racisme perdure*
- 7.2. *Un peu de racisme contre le racisme*
- 7.3. *Le racisme comme effet de la catégorisation sociale*
- 7.4. *Le rapport entre le stéréotype racial et l'attitude (anti)raciste*
- 7.5. *De la discrimination au changement d'attitude*
- 7.6. *Le racisme ou l'ambivalence culturelle face aux minorités*

7.6. *Quand corriger autrui c'est discriminer*

7.7 *Conclusions*

### Chapitre 8

*Du conflit d'identification à la conversion: la dissociation. Etudes sur l'avortement et la contraception*

*P. Roux, S. Papastamou, J.A. Pérez, G. Mugny*

8.1. *Le paradoxe de l'intragroupe dans l'influence minoritaire*

8.2. *Le conflit d'identification*

8.3. *Du majocentrisme à la validation*

8.4. *Validation et principe organisateur*

8.5. *La dynamique de la dissociation*

8.6. *De la psychologisation au déni*

8.7. *Conclusions*

### Chapitre 9

*Processus de changement et tabagisme*

*J.M. Falomir, G. Mugny, J.A. Pérez*

9.1. *La menace de l'identité: le cas des fumeurs*

9.2. *Approche méthodologique*

9.3. *Saillance et menace de l'identité*

9.4. *La résistance comme "compétition sociale"*

9.5. *Intensité et cible de la résistance*

9.6. *L'effet paradoxal de la restauration de l'autonomie*

9.7. *Le conflit, mécanisme du changement*

9.8. *Céder pour assurer l'emprise*

9.9. *Conclusions: résistances défensive et assertive*

### Chapitre 10

*Le conflit comme stratégie de communication et d'influence*

*J. Maggi, G. Mugny, J.A. Pérez*

10.1. *Déterminants psychosociaux des stratégies d'influence*

10.2. *Evitement du conflit et recherche du consensus*

10.3. *Prosélytisme et changement d'attitude*

10.4. *Conclusions*

**Les figures ne sont pas disponibles**

**Tableau 4.1. Influences directe et indirecte**

<b>influence</b>	<b>directe</b>	<b>indirecte</b>
<b>contrôle</b>	<b>2.17</b>	<b>-1.22</b>
<b>88% sans illusion</b>	<b>4.27</b>	<b>-0.73</b>
<b>88% avec illusion</b>	<b>3.52</b>	<b>+0.33</b>
<b>12% sans illusion</b>	<b>2.35</b>	<b>-0.22</b>
<b>12% avec illusion</b>	<b>2.36</b>	<b>-1.23</b>

**Tableau 4.2. Pourcentage d'influence manifeste, et changement de la longueur des barres et du poids de la figure (- = + d'influence)**

influence:	majorité		minorité	
	90°	85°	90°	85°
manifeste	19%	52%	10%	18%
longueurs	+0.95	-0.34	-1.19	+0.54
poids	+49.26	+129.95	+151.55	-46.60

**Tableau 4.3. Evaluation moyenne des angles expérimentaux et changement du poids de la figure (- = + d'influence)**

	majorité blanche		majorité noire	
	similarité	différence	similarité	différence
angles	80.89	88.73	88.98	87.28
poids	+33.47	-27.83	-187.32	+296.13

**Tableau 4.4. Changement moyen du poids de la figure selon l'ampleur des angles (- = + d'influence)**

	sans décentration		avec décentration	
	similarité	différence	similarité	différence
angles : 15-45°	- 8.54	+17.70	+27.33	- 8.04
angles : 55-85°	- 21.23	+ 0.83	-11.20	-17.19

**Tableau 4.5. Changement moyen de l'estimation de l'angle et du poids des figures (- = + d'influence)**

	sans décentration		avec décentration	
	majorité	minorité	majorité	minorité
angles	+1,63	-0,95	-4,08	+0,03
poids	+4,85	+7,93	+30,03	-27,78

Tableau 5.1. Nombre de sujets présentant au moins une règle remaniée ou une règle inédite

stratégie de la source:	confirmatoire		infirmatoire	
	majorité	minorité	majorité	minorité
nombre de sujets	24	24	23	22
<u>phase d'influence</u>				
règle remaniée	22	14	18	13
règle inédite	11	15	15	11
<u>post-test</u>				
règle remaniée	15	14	15	15
règle inédite	4	10	5	3

Tableau 5.2. Nombre de sujets présentant au moins une infirmation ou uniquement de la confirmation

stratégie de la source:	confirmatoire		infirmatoire	
	majorité	minorité	majorité	minorité
source				
<u>phase d'influence</u>				
infirmation	3	9	10	7
confirmation	21	14	13	15
<u>post-test</u>				
infirmation	0	4	5	6
confirmation	21	17	15	14

Tableau 5.3. Nombre de sujets uniquement confirmatoires ou présentant au moins une stratégie infirmatoire

	majorité		minorité	
	juste	faux	juste	faux
confirmatoires	21	32	21	17
infirmatoires	13	9	16	18

Tableau 5.4. Moyenne de l'imitation de la règle de la source (0 à 3 fois) et de l'infirmation (0 à 5 fois);

	majorité		minorité	
	unicité	pluricité	unicité	pluricité
imitation	2,17	0,86	1,00	0,38
infirmation	0,33	1,31	1,07	3,65

**Tableau 6.1. Attitude face à l'avortement attribuée à soi, à l'intra- et au hors-groupe (7= d'accord), et attitude personnelle directe (avortement) et indirecte (contraception; + = plus favorable)**

	soi	intragroupe	hors-groupe
attribution	4.36	4.22	3.27
avortement	+0.21	+0,10	-0,31
contraception	+0.23	-0,38	+0,13

**Tableau 6.2. Evaluation de l'opportunité de discuter en classe de la sexualité (31=bonne), et changement d'attitude face à la contraception (+ = polarisation)**

	source: intragroupe		hors-groupe	
	approuve	désapprouve	approuve	désapprouve
évaluation	30.52	28.10	28.25	30.50
attitude	+0.38	+2,58	+2,27	+1.70

**Tableau 6.3. Points attribués à la norme égalitaire et discriminatoire, et attitude latente (7 = d'accord)**

groupe de référence :	xénophile		xénophobe	
mode de jugement :	interdépendant	indépendant	interdépendant	indépendant
norme égalitaire	61,57	50,55	36,78	41,77
norme discriminatoire	38,43	49,45	63,22	58,14
attitude	5.05	4.27	4.14	4.53

**Tableau 6.4. Favoritisme intragroupe, et attitude latente (15 = d'accord)**

mode de jugement	interdépendant		indépendant	
groupe de référence	avant	après	avant	après
favoritisme intragroupe	+15.96	+29.75	+13.29	+19.07
attitude latente	10.37	11,47	10.67	10.80

**Tableau 6.5. Favoritisme intragroupe, points attribués aux normes égalitaire et discriminatoire, et attitude latente (15=d'accord)**

position initiale	xénophobe		xénophile	
discussion anticipée	oui	non	oui	non
favoritisme intragroupe	+42,37		+20,09	
norme égalitaire	52,11		75,24	
norme discriminatoire	47,89		24,48	
attitude latente	8.24	6.76	8,86	10,14

**Tableau 7.1. Corrélation entre l'attitude (+ = moins raciste) et le nombre de caractéristiques assignées**  
attitude

	manifeste	latente
Payos/positives	- 0,26*	-0,39* *
Gitans/positives	+0,06	-0,06
Payos/négatives	+0,16	-0,06
Gitans/négatives	+0,06	-0,43* *
	* p<.02	** p<.001

**Tableau 7.2. Pourcentage de sujets devenant plus antiracistes (+) ou racistes (-), ou ne changeant pas (0) au niveau manifeste selon la norme majoritaire**

majorité:	raciste antiraciste	
+	39,4	55,1
0	4,2	11,6
-	56,3	33,3

**Tableau 7.3. Pourcentage de sujets devenant plus antiracistes (+), ne changeant pas (0) ou devenant plus racistes au niveau latent (-) en fonction des jugements sur les Gitans**

jugements:	positifs	négatifs
+	50,7	66,7
0	7,0	8,7
-	42,3	24,7

**Tableau 7.4. Changement de l'attitude latente (+ = vers l'antiracisme)**

sujets:	"modérés"		"extrêmes"	
	positives	négatives	positives	négatives
majorité antiraciste:	+0,92	+0,27	-0,57	+1,35
majorité raciste:	+0,39	+1,67	+0,68	-0,08

**Tableau 7.5. Changement de l'attitude latente (+ = vers l'antiracisme)**

caractéristiques:	sujets: non discriminateurs		discriminateurs	
	positives	négatives	positives	négatives
statut du Gitan :				
bas	+0,54	-0,19	-1,11	+1,39
haut	-0,97	+0,19	+2,05	+0,69

**Tableau 7.6. Changement de l'attitude manifeste et latente (+ = vers l'antiracisme)**

sujet:	ne corrige pas		corrige		
	majoritaire	minoritaire	majoritaire	minoritaire	contrôle
manifeste:	+0,58	-1,04	+0,13	-0,51	-0,75
latent:	+1,33	-0,57	+0,53	+1,09	+0,62

**Tableau 8.1. Différence de points (+ = + pour la minorité), et influence indirecte (+ = + d'influence)**

filtre normatif :	moralité		tolérance	
	"100"	"200"	"100"	"200"
modalité de jugements:				
différence de points attribués	+5,70	+21,30	+11,46	+20,14
contraception	-0,20	-0,20	+0,01	+0,40

**Tableau 8.2. Différence de points (+ = + pour la minorité), et influence indirecte (+ = + d'influence)**

modalités de jugements:	"100"		"200"	
	"descriptive"	"évaluative"	"descriptive"	"évaluative"
dimensions:				
différence % féministe	+9,21	+24,55	+13,30	+23,14
différence % dimensions	+5,73	- 5,53	+ 9,15	- 6,43
contraception	-0,28	0,00	+ 0,01	+ 0,24

**Tableau 8.3. Différence de points (+ = + pour la minorité), et influence indirecte (+ = + d'influence)**

"dimensions":	"descriptive"		évaluative	
	moralité	tolérance	moralité	tolérance
filtre normatif:				
différence % féministe	+20,43	+23,05	+22,19	+26,63
différence % dimensions	+26,19	+21,35	- 5,34	- 4,00
contraception	+ 0,04	- 0,12	- 0,16	+ 0,24

**Tableau 9.1. Changement dans l'intention d'arrêter de fumer**

source: experte		non-experte	
centration sur l'identité de fumeur:			
avant	après	avant	après
-0,30	+0,70	-0,70	-0,20

**Tableau 9.2. Changement dans l'intention d'arrêter de fumer**

source:		majorité de fumeurs		minorité de fumeurs	
		non-fumeurs	fumeurs	non-fumeurs	fumeurs
		+0,25	-1,00	-0,92	-0,38

**Tableau 9.3. Changement dans l'intention d'arrêter de fumer**

source:		groupe minoritaire		groupe de professeurs	
nombre de critiques:		max. 2	min. 3	max. 2	min. 3
centration sur: auteurs		+0,24	-0,10	+1,60	+0,12
contenu		+0,38	+1,12	+0,11	+0,50

**Tableau 9.4. Nombre d'arguments pro- ou anti-tabac rédigés avant et après lecture du plaidoyer, accord avec son contenu (7= accord), et changement dans l'intention d'arrêter de fumer**

	pro-pro	pro-anti	anti-pro	anti-anti	contrôle
argum. avant	4.00	3.31	5.35	5.56	-
argum. après	2.74	2.31	-2.80	4.94	-
Approbation	4.39	3.67	4.81	4.85	3.68
intention	+1.32	+0.19	+1.10	+0.25	-0.21

**Tableau 9.5. Changement dans l'intention d'arrêter de fumer**

tâche:	achevée		inachevée	
	oui	non	oui	non
experts	+1,20	+0,40	0,00	-0,50
minorité	-1,60	+0,40	+0,60	+1,00

**Tableau 9.6. Changement dans l'intention d'arrêter de fumer**

évaluation:	"excellente"		"échec"		
	source	experte	non-experte	experte	non-experte
		+0,14	+0,08	-0,26	+0,04

**Tableau 10.1. Intention d'utilisation des arguments selon les trois paramètres du conflit (1=non, 7=oui)**

sujets:	xénophobes	intermédiaires	xénophiles
arguments:			
faibles	4,26	5,36	5,14
forts	2,93	3,92	4,31
humanitaires	3,98	4,98	4,98
politiques	3,20	4,30	4,47
souhaitables	3,72	4,75	4,58
indispensables	3,47	4,53	4,86

**Tableau 10.2. Intention d'utilisation des arguments (1=non, 7=oui), et attitude envers les étrangers (7=xénophile)**

finalité de l'interaction:	discuter		convaincre	
conformité soi/autrui:	incompatible	compatible	incompatible	compatible
utilisation	4.06	4.14	4.46	4.07
attitude	4.49	4.89	4.92	4.46

**Tableau 10.3. Intention d'utilisation des arguments (1=non, 4=oui), et changement d'attitude (+ = + xénophile)**

théorie:	flexible		inflexible	
arguments:	flexibles	inflexibles	flexibles	inflexibles
utilisation	2.96	2.51	2.79	3.04
attitude	-0.52	+0.06	+0.43	-0.41