



Thèse

2000

Open Access

This version of the publication is provided by the author(s) and made available in accordance with the copyright holder(s).

Prosélytisme, élaboration du conflit et changement d'attitude : études
expérimentales autour du débat sur la question des étrangers

Maggi, Jenny

How to cite

MAGGI, Jenny. Prosélytisme, élaboration du conflit et changement d'attitude : études expérimentales autour du débat sur la question des étrangers. Doctoral Thesis, 2000. doi: 10.13097/archive-ouverte/unige:101

This publication URL: <https://archive-ouverte.unige.ch/unige:101>

Publication DOI: [10.13097/archive-ouverte/unige:101](https://doi.org/10.13097/archive-ouverte/unige:101)

UNIVERSITÉ DE GENÈVE

FACULTÉ DE PSYCHOLOGIE
ET DES SCIENCES DE L'ÉDUCATION

Section de Psychologie

Directeur de thèse : Professeur Gabriel Mugny

**PROSELYTISME, ÉLABORATION DU CONFLIT ET
CHANGEMENT D'ATTITUDE :
ÉTUDES EXPÉRIMENTALES AUTOUR DU DÉBAT SUR LA QUESTION DES
ÉTRANGERS**

THÈSE

PRÉSENTÉE À

LA FACULTÉ DE PSYCHOLOGIE ET DES SCIENCES DE L'ÉDUCATION

DE L'UNIVERSITÉ DE GENÈVE

PAR

Jenny MAGGI

A mon père et à mon frère

Remerciements

La réalisation d'une thèse est le fruit d'un travail qui n'est jamais individuel. Plusieurs personnes ont contribué, avec leurs idées ou conseils, et surtout avec leur chaleureux soutien, à l'accomplissement de ce travail. Je désire remercier avec tout mon cœur ces personnes.

Je tiens avant tout à exprimer toute ma gratitude à mon directeur de thèse, Gabriel Mugny, non seulement pour m'avoir conduit dans la réalisation de ce travail, mais aussi pour la confiance et la patience qu'il a manifesté à mon égard tout au long de ces années.

Tous mes remerciements vont aussi aux membres de mon jury de thèse, Juan Antonio Pérez, Willem Doise et Fabrizio Butera, pour leur soutien, et leur précieuse aide.

Je désire exprimer ma profonde reconnaissance et amitié à mes collègues qui font, ou qui ont fait partie, de l'équipe de psychologie sociale de l'Université de Genève, Juan Manuel Falomir, Margarita Sanchez-Mazas, Christian Staerklé, Jasmina Jovanovic, Alex Tomei, Daniel Munoz, Agatta Dragulescu, Federica Invernizzi, Alain Quiamzade, Patricia Roux, Alain Clémence, Fabio Lorenzi-Cioldi, Anne-Claude Dafflon, et aussi à Berta Chulvi, de l'Université de Valencia. Ce travail a été réalisé aussi grâce aux échanges d'idées que j'ai eu avec ces personnes, et à leur soutien inestimable. Je tiens aussi à remercier Gianfranco Domenighetti et Sandro Cattacin, avec qui j'ai eu le plaisir de collaborer pendant ces dernières années, et qui ont aussi contribué avec leurs idées et leur soutien à la réalisation de cette thèse.

Finalement, merci aussi aux professeurs et aux élèves des divers établissements scolaires tessinois qui m'ont permis de réaliser les études expérimentales de ce travail.

Résumé

Lors de ce travail l'intérêt a été axé sur les processus d'influence sociale à l'œuvre lors d'un débat contradictoire portant sur la question des étrangers. Dans ce cadre, l'attention a été focalisée sur l'impact des caractéristiques du contexte social où s'exerce le débat (selon qu'il comporte une symétrie ou une asymétrie entre validités) sur les dynamiques du prosélytisme et du changement d'attitude. Dans une série d'études expérimentales, des sujets xénophobes anticipaient de défendre lors d'un débat « la priorité pour les Suisses », face à des xénophiles favorables à « l'égalité entre Suisses et étrangers ». L'asymétrie (favorable ou défavorable) a été induite en faisant anticiper aux sujets d'obtenir ou pas un consensus majoritaire sur la position propre, attestant de son degré de validité sociale. En cas de symétrie ils pensaient qu'aucune des deux positions n'allait être plus consensuelle que l'autre lors du débat futur. Au niveau du prosélytisme, les résultats montrent que l'asymétrie défavorable induit les sujets à s'engager dans une stratégie défensive se manifestant par une exacerbation du conflit, alors que l'asymétrie favorable comporte une propension à l'évitement le conflit. Au niveau des dynamiques du changement d'attitude, les situations d'asymétrie (favorable ou défavorable) n'induisent aucun effet constructiviste de changement d'attitude caractérisé par l'intégration des points de vue opposés. Par contre, les situations de symétrie induisent un processus constructiviste de décentration, où les points de vue opposés sont coordonnés pour aboutir à une nouvelle réponse qui intègre les centrations diverses tout en les dépassant. Du fait que les débats démocratiques s'insèrent habituellement dans des contextes asymétriques (où une position gagne et l'autre perd), ces résultats comportent des implications au niveau du débat démocratique basé sur la règle majoritaire. Un effet de constructivisme social apparaît en effet exclusivement lors d'un contexte de débat symétrique caractérisé par un consensus par intégration, où les positions diverses sont considérées comme également valides et nécessitant d'être articulées à la place qu'opposées

*Toutes les vérités, même celles
qui semblent être en conflit,
ont leur validité, mais il faut
qu'elles soient conciliées
en quelque Vérité plus vaste
qui les intègre en soi.*

Shrî Aurobindo

Table des matières

TABLE DES MATIERES	1
AVANT-PROPOS.....	11
1. DE LA PARTICIPATION POLITIQUE DES CITOYENS AU CONTEXTE SOCIAL DU DEBAT PUBLIC SUR LA QUESTION DES ETRANGERS EN SUISSE.....	16
1.1 LA PARTICIPATION DES CITOYENS AU DEBAT PUBLIC DANS LES CONCEPTIONS NORMATIVES DEMOCRATIQUES	16
LA DEMOCRATIE DE LA CITE D'ATHENES : ORIGINES DU DEBAT ET PARTICIPATION DES CITOYENS A LA VIE DE LA POLIS.....	17
LES DEMOCRATIES ELITISTES : VERS UN GOUVERNEMENT DES EXPERTS ?	18
LA TECHNICISATION DU SAVOIR POLITIQUE	20
PLURALISME LIBERAL, TOLERANCE ET EVITEMENT DU CONFLIT	22
CITOYENNETE, COMMUNAUTE ET DELIBERATION EN TANT QUE DIMENSIONS CONSTITUANTES DE L'ESPACE PUBLIC POLITIQUE	25
LA FORMATION DISCURSIVE DE L'OPINION PUBLIQUE ET DU CONSENSUS DANS L'ESPACE PUBLIC POLITIQUE	26
CONFLIT, IDENTITES COLLECTIVES ET COMPETITION ENTRE LES GROUPES EN TANT QUE FACTEURS INHERENTS AU DEBAT PUBLIC	28
LE DEBAT D'OPINION EST L'OBJET D'UN DEBAT	30
1.2 PARTICIPATION DES CITOYENS AU DEBAT PUBLIC DANS LE SYSTEME POLITIQUE SUISSE DE LA DEMOCRATIE DIRECTE.....	32
LE SYSTEME POLITIQUE SUISSE DE LA DEMOCRATIE DIRECTE	32
L'ESPACE PUBLIC POLITIQUE SUISSE EST-IL VRAIMENT PARTICIPATIF ?	34
FAVORISER L'EMERGENCE DE LIEUX DE DEBAT POUR AUGMENTER LA PARTICIPATION CITOYENNE A LA VIE POLITIQUE	37
LES CARACTERISTIQUES DU CONTEXTE SOCIAL OU S'INSERE LE DEBAT	40
1.3 CARACTERISTIQUES DU DEBAT SUR LA QUESTION DES ETRANGERS EN SUISSE.....	43
LA " SURPOPULATION ETRANGERE " DEVIENT UN PROBLEME POLITIQUE.....	43
CARACTERISTIQUES DU DISCOURS XENOPHOBE	45
CARACTERISTIQUES DU DISCOURS XENOPHILE.....	47
LA XENOPHOBIE SE PROPAGE-T-ELLE DANS LA POPULATION ?.....	48
L'ASYMETRIE ENTRE OPINION XENOPHOBE ET XENOPHILE DANS LE CONTEXTE DU DEBAT : QUELLES CONSEQUENCES SUR LES DYNAMIQUES DE L'INFLUENCE SOCIALE ?	52
2. PROSELYTISME, ELABORATION DU CONFLIT ET CHANGEMENT D'ATTITUDE.....	55
2.1 CADRE THEORIQUE : LA THEORIE DE L'ELABORATION DU CONFLIT	55
ENVISAGER L'INFLUENCE EN TANT QUE PROCESSUS RECIPROQUE : PROSELYTISME ET CHANGEMENT D'ATTITUDE	55
PREOCCUPATIONS DE NATURE EPISTEMIQUE ET SOCIALE DANS L'INFLUENCE.....	56

ARTICULATION ENTRE PREOCCUPATIONS EPISTEMIQUES ET SOCIALES, SIGNIFICATION DE LA DIVERGENCE ET ELABORATION DU CONFLIT	58
LA REPRESENTATION DES TACHES D'INFLUENCE	59
LES PRECONSTRUITS DES TACHES D'INFLUENCE	61
<i>Tâches objectives non-ambigües (TONA)</i>	62
<i>Tâches d'aptitude (TAP)</i>	62
<i>Tâches d'opinion (TOP)</i>	65
<i>Tâches non-impliquantes (TANI)</i>	67
AXES EPISTEMIQUE ET SOCIAL ET REPRESENTATION SPECIFIQUE DE LA TACHE	67
2.2 PROSELYTISME ET CHANGEMENT D'ATTITUDE DANS UN DEBAT	68
LE DEBAT SUR LA QUESTION DES ETRANGERS : REPRESENTATION DE LA TACHE SELON LA REPRESENTATION D'UNICITE OU DE PLURICITE DES JUGEMENTS	68
ANCRAGE EPISTEMIQUE, REPRESENTATION DE L'UNICITE ET PRINCIPE DE VALIDATION CONSENSUELLE	70
ANCRAGE IDENTITAIRE, IMPLICATION SOCIALE DANS L'OPINION ET MOTIVATION A DETENIR UNE IDENTITE SOCIALE POSITIVE	74
CONFLITS DE BASE DANS LA TACHE DE DEBAT	77
ASYMETRIE ENTRE VALIDITES, IN/VALIDATION SOCIALE LORS DU DEBAT ET CONFLITS SPECIFIQUES	79
2.3.1 LE PROSELYTISME DANS LE CONTEXTE DU DEBAT : COMMUNICATION ET STRATEGIES D'INFLUENCE ...	80
ASYMETRIE ENTRE VALIDITES, MOTIVATION PERSUASIVE ET RELATIONNELLE, ET ENGAGEMENT DANS LE PROSELYTISME	80
LES STYLES DE COMPORTEMENT ET D'INFLUENCE ET LEUR REPRESENTATION SOCIALE	84
L'EFFICACITE PERSUASIVE DES STYLES D'INFLUENCE	86
SAILLANCE DES MOTIVATIONS PERSUASIVE ET RELATIONNELLE, CROYANCES PERSUASIVES ET EMERGENCE DES STYLES DE COMPORTEMENT ET D'INFLUENCE	87
2.3.2 LE CHANGEMENT D'ATTITUDE DANS LE CONTEXTE DU DEBAT	89
CONFLITS DE NATURE EPISTEMIQUE ET SOCIALE, LOGIQUES DE LA DISSOCIATION ET DE L'INDISSOCIATION, ET NIVEAUX D'ELABORATION DIRECT ET INDIRECT	89
ASYMETRIE ENTRE VALIDITES LORS DU DEBAT, CONFLIT D'INVALIDATION, ET CHANGEMENT D'ATTITUDE DIRECT ET INDIRECT	90
SYMETRIE ENTRE VALIDITES, ELABORATION DU CONFLIT SOCIOCOGNITIF ET EMERGENCE D'UN PROCESSUS CONSTRUCTIVISTE DE CHANGEMENT	92
2.3 PLAN DES DEMONSTRATIONS EXPERIMENTALES	93
PREMIERE SECTION. PROSELYTISME, MOTIVATIONS PERSUASIVE ET RELATIONNELLE, ET STYLES DE COMPORTEMENT ET D'INFLUENCE : PLAN DES ETUDES ET HYPOTHESES GENERALES	94
DEUXIEME SECTION. SYMETRIE ET ASYMETRIE ENTRE VALIDITES ET CHANGEMENT D'ATTITUDE : PLAN DES ETUDES ET HYPOTHESES GENERALES	96
3. PROSELYTISME ET EMERGENCE DES STYLES DE COMPORTEMENT ET D'INFLUENCE	99
INTRODUCTION A LA PREMIERE SECTION DE DEMONSTRATIONS EXPERIMENTALES	99
ETUDE 1. FINALITE DU DEBAT, MOTIVATIONS SOUS-JACENTES AU PROSELYTISME ET EMERGENCE DES STYLES D'INFLUENCE	102
INTRODUCTION	102
METHODE	105
PLAN EXPERIMENTAL ET POPULATION	105
PRÉ-TEST	105

PHASE EXPÉRIMENTALE	105
INTENTION D'UTILISATION DES REVENDICATIONS.....	106
CONTROLE DES VARIABLES ET REPRESENTATION DE LA TACHE	107
RÉSULTATS	107
PRÉ-TEST	107
CONTROLE DES VARIABLES ET REPRESENTATION DE LA TACHE	107
INTENTION D'UTILISATION DES REVENDICATIONS INFLEXIBLES ET FLEXIBLES	109
ANALYSE DE VARIANCE	109
ANALYSE MULTIVARIEE A MESURES REPETEES	110
DISCUSSION	112
ETUDE 2. ASYMETRIE ENTRE VALIDITES ET STYLES DE COMPORTEMENT ET D'INFLUENCE DANS LE PROSELYTISME.	116
INTRODUCTION	116
METHODE	117
PLAN EXPERIMENTAL ET POPULATION	117
PROCÉDURE	117
PRÉ-TEST	117
PHASE EXPERIMENTALE	118
MESURES DEPENDANTES	118
INTENTION D'UTILISATION DES REVENDICATIONS INFLEXIBLES ET FLEXIBLES	118
CONTROLE DES VARIABLES, REPRESENTATION DE LA TACHE ET PERCEPTION DES REVENDICATIONS....	119
COMPORTEMENTS A ADOPTER LORS DU DEBAT	119
RÉSULTATS	119
PRÉ-TEST	119
CONTROLE DES VARIABLES ET REPRESENTATION DE LA TACHE	119
INTENTION D'UTILISATION DES REVENDICATIONS INFLEXIBLES ET FLEXIBLES	120
ANALYSE DE VARIANCE	120
ANALYSE MULTIVARIEE A MESURES REPETEES	121
PERCEPTION DES REVENDICATIONS INFLEXIBLES ET FLEXIBLES.....	123
COMPORTEMENTS A ADOPTER LORS DU DEBAT	124
DISCUSSION	127
DISCUSSION GENERALE DES DEMONSTRATIONS EXPERIMENTALES DE LA PREMIERE SECTION.....	131
4. SYMETRIE OU ASYMETRIE ENTRE VALIDITES ET CHANGEMENT D'ATTITUDE	134
INTRODUCTION A LA DEUXIEME SECTION DE DEMONSTRATIONS EXPERIMENTALES	134
ETUDE 3. INDEPENDANCE OU INTERDEPENDANCE ENTRE VALIDITES, EFFICACITE PERSUASIVE ET ATTRIBUTION DE VALIDITE SOCIALE.....	137
INTRODUCTION	137
METHODE	139
PLAN EXPERIMENTAL ET POPULATION	139
PHASE EXPERIMENTALE	140
INTENTION D'UTILISATION DES REVENDICATIONS.....	141
DIFFERENCE ENTRE VALIDITE SOCIALE ATTRIBUEE A LA POSITION XENOPHOBE ET A LA POSITION XENOPHILE	142
CONTROLE DES VARIABLES EXPERIMENTALES	142

RÉSULTATS	142
PRÉ-TEST	142
CONTROLE DES VARIABLES	142
INTENTION D'UTILISATION DES REVENDICATIONS.....	143
DIFFERENCE ENTRE POINTS DE VALIDITE SOCIALE ATTRIBUES A LA POSITION XENOPHOBE ET A LA POSITION XENOPHILE.....	143
DISCUSSION	144
ETUDE 4. VALIDATION OU INVALIDATION SOCIALE DE L'OPINION ET CHANGEMENT D'ATTITUDE.	146
INTRODUCTION	146
METHODE	148
PLAN EXPERIMENTAL ET POPULATION	148
PRÉ-TEST	148
PHASE EXPÉRIMENTALE	148
POST-TEST	149
CONTROLE DES VARIABLES EXPERIMENTALES	150
INTENTION D'UTILISATION DES REVENDICATIONS	150
CHANGEMENT D'ATTITUDE DIRECT	150
CHANGEMENT D'ATTITUDE INDIRECT.....	150
RÉSULTATS	150
PRÉ-TEST	150
CONTROLE DES VARIABLES	151
INTENTION D'UTILISATION DES REVENDICATIONS	151
CHANGEMENT D'ATTITUDE DIRECT	152
CHANGEMENT D'ATTITUDE INDIRECT.....	152
DISCUSSION	153
ETUDE 5. SYMETRIE OU ASYMETRIE ENTRE VALIDITES ET CHANGEMENT D'ATTITUDE.	156
INTRODUCTION	156
METHODE	158
PLAN EXPERIMENTAL ET POPULATION	158
PRÉ-TEST	158
PHASE EXPÉRIMENTALE	158
POST-TEST	160
CONTROLE DES VARIABLES.....	160
MESURES DEPENDANTES	160
CHANGEMENT D'ATTITUDE DIRECT	160
CHANGEMENT D'ATTITUDE INDIRECT.....	160
RESULTATS	160
CONTROLE DES VARIABLES	161
INTENTION D'UTILISATION DES REVENDICATIONS	163
CHANGEMENT D'ATTITUDE DIRECT	164
CHANGEMENT D'ATTITUDE INDIRECT.....	166
DISCUSSION	167
DISCUSSION GENERALE DES DEMONSTRATIONS EXPERIMENTALES DE LA DEUXIEME SECTION.....	173

DISCUSSION GENERALE.....	178
CONTEXTE D'INFLUENCE ASYMETRIQUE ET SYMETRIQUE, RAPPORT ENTRE VALIDITES ET SAILLANCE DE LA COMPETITION INTERGROUPE	179
ASYMETRIE (FAVORABLE OU DEFAVORABLE), SYMETRIE ENTRE VALIDITES ET NATURE DES CONFLITS	181
ELABORATION DU CONFLIT, MOTIVATIONS PERSUASIVE ET RELATIONNELLE ET EMERGENCE DES STRATEGIES D'INFLUENCE.....	182
ASYMETRIE ENTRE VALIDITES, RESOLUTION DU CONFLIT ET CHANGEMENT D'ATTITUDE	185
SYMETRIE ENTRE VALIDITES, RESOLUTION DU CONFLIT ET CHANGEMENT D'ATTITUDE.....	188
DEGRE D'IMPLICATION SOCIALE ET REPRESENTATION DE LA TACHE.....	189
OPINIONS ET REPRESENTATION DE LA TACHE.....	191
CONCLUSIONS	197
BIBLIOGRAPHIE.....	203

Avant-propos

De nos jours, se dessine de plus en plus la nécessité de favoriser l'émergence de lieux de débat public, envisagés en tant qu'espaces de participation citoyenne à la vie de la cité. Les débats permettent en effet d'échanger des arguments contradictoires sur diverses thématiques de nature sociale ou politique, pouvant favoriser la prise de décision lors des votations, mais aussi constituer des espaces privilégiés pour prendre des décisions collectives concernant la vie commune. Sous le nom d'*agoras*, de forums de discussion ou des débats contradictoires, ces lieux se caractérisent du point de vue de l'influence sociale par la présence d'interactions, d'échange d'arguments et de tentatives d'influence entre les individus ou les groupes, en d'autres termes par l'émergence de *processus d'influence réciproques*. Qu'ils s'engagent dans des discussions, des échanges d'information et d'arguments contradictoires ou qu'ils essayent surtout de se persuader les uns les autres, ce qui compte est que les individus ou les groupes abandonnent leur isolement et exercent les uns sur les autres une influence sociale en vue d'établir un consensus. L'émergence de lieux de débat répond aussi à la nécessité propre à nos sociétés démocratiques de légitimer la création du consensus au travers de la participation directe des citoyens ou des entités sociales directement impliqués dans une problématique donnée. Comme le soulignent Moscovici et Doise (1992) « *ce qui institue le consensus et le rend convaincant n'est pas l'accord mais la participation de ceux qui l'ont conclu.* » (p. 9).

Dans une société démocratique qui ne se définisse pas élitiste ou technocrate, ce qui est particulièrement le cas de la Suisse avec son système politique de démocratie directe, la participation citoyenne au débat public est en ce sens à promouvoir car ni les critères traditionnels, ni les critères scientifiques suffisent à légitimer le choix entre les différentes options qui sont offertes. Dans ce cadre, ce ne sont pas les évidences scientifiques ou les vérités pré-établies mais seules les attitudes, les normes ou les valeurs propres aux participants qui déterminent le consensus, créé au travers d'une confrontation active des revendications respectives. La participation au débat public représente ainsi la faculté pour les citoyens de réaliser véritablement leur souveraineté, au travers de la possibilité qui doit leur être offerte d'exercer une influence et de changer le cours des choses en participant activement à l'élaboration du consensus démocratique. « *Le mot galvaudé de participation désigne bien cette relation élémentaire et immédiate dans laquelle on passe d'un état de passivité à un état d'activité. Les individus n'y figurent plus les pions sur l'échiquier mus selon les règles prescrites, ni les spectateurs assistant à une pièce. Ils ont la latitude de modifier les règles, varier les dialogues ou l'intrigue de la pièce.* » (Moscovici et Doise, 1992).

Du fait que les processus d'influence s'exercent lors d'un contexte de débat de manière réciproque, les participants sont conçus à la fois en tant qu'émetteurs et récepteurs d'une influence. Dans un tel cas l'influence ne se limite donc pas à des processus de nature unidirectionnelle, où les rôles de source et de cible sont figés, mais prend la forme d'une dynamique réciproque, actualisant par là la conception *interactionniste* de l'influence (Moscovici, 1979). Si la conception *fonctionnaliste* qui a dominé la psychologie sociale

pendant des nombreuses années envisageait que « *les changements doivent être menés par ceux qui ont de l'information ou des ressources et occupent des positions clefs : les leaders, la majorité, les spécialistes, etc.* » (Moscovici, 1979 ; p. 13), l'approche interactionniste conçoit au contraire comme aussi légitime l'influence d'entités sociales de statut moins élevé telles que les groupes minoritaires, mais aussi les citoyens. Dès lors, si l'intérêt de la psychologie sociale était axé auparavant essentiellement sur les mécanismes de dépendance et de conformité à l'autorité et aux sources de haut statut, en d'autres termes sur les dynamiques de contrôle social, l'influence est désormais envisagée en tant que mécanisme plus large comprenant aussi l'étude du changement social et de l'innovation issus d'individus ou groupes minoritaires ou de bas statut.

Cette évolution qui a eu lieu au niveau de la psychologie sociale correspond au niveau sociopolitique à la nécessité de ne plus limiter les citoyens à être exclusivement la cible, et non pas aussi la source, de l'information et de l'influence, ce qui peut avoir contribué à les rendre prisonniers d'un « *mécanisme qui assure l'asymétrie, le déséquilibre, la différence* » (Foucault, 1975 ; p. 203). Il suffit de penser aux médias, par exemple les journaux et la télévision, pour se rendre compte qu'ils remplissent en ce sens le rôle de diffuser l'information nécessaire aux prises de décisions et à la création du consensus démocratique selon une dynamique unidirectionnelle et asymétrique, où le citoyen se limite la plupart du temps à être le spectateur d'un débat public qui se passe en dehors de son contrôle. Bien qu'il soit difficile d'évaluer le rôle effectif des médias sur la création du consensus et de l'opinion publique, ceux-ci peuvent représenter des moyens privilégiés de persuasion et de contrôle de l'opinion publique, par le simple fait de transmettre ou pas une information donnée ou de la rendre plus ou moins visible (cf. le concept de *manufacturing consent*; Chomsky, 1994). La visibilité, la possibilité d'être écouté et d'exprimer publiquement le point de vue propre constituent en effet une voie incontournable pour pouvoir exercer une influence et participer à la transformation sociale. L'on comprend dès lors pourquoi les stratégies des groupes minoritaires et des mouvements sociaux visent avant tout à attirer l'attention sur leur message au travers du conflit, et à rechercher ainsi la visibilité sociale (cf. Paicheler, 1985).

Comme le souligne aussi Deutsch (1983), il apparaît essentiel que les institutions sociales et politiques changent de manière à permettre aux citoyens, qui demeurent la plupart du temps largement exclus des lieux importants de prise des décisions, de partager le pouvoir, plutôt que d'essayer d'inculquer des opinions et des attitudes à ceux qui en sont exclus. Partager le pouvoir dans une société démocratique implique de légitimer les citoyens à exercer une influence, en participant ainsi de manière active à la création du consensus sur les problématiques de la vie commune. Partager le pouvoir signifie aussi que tout autant les opinions majoritaires que celles minoritaires, les opinions des experts que celles des profanes, soient prises en compte lors du débat public, et que les divergences d'opinions et les conflits qui caractérisent la vie sociopolitique soient exprimés à la place d'être évités ou minimisés. En ce sens, la divergence des points de vue et le conflit, loin de constituer une entrave au projet démocratique, sont à considérer comme cruciaux pour que les idées et les positions respectives viennent à changer, favorisant par là l'évolution d'une société : « *la discorde, loin d'être un raté ou une résistance, est, en l'occurrence, le levier le plus précieux du changement* » (Moscovici et Doise, 1992 ; p. 30). La dialectique, la contradiction et le conflit qui ont lieu lors d'un débat contradictoire sont en effet des pré-requis nécessaires au changement et à l'évolution des idées (Moscovici, 1979 ; Mugny, 1982 ; Pérez et Mugny,

1993). Dès lors, comme le notent à nouveau Moscovici et Doise (1992), « *la seule façon d'aborder les choix difficiles de la vie en commun qui soit conforme à la raison est de s'informer, de reconnaître la réalité des conflits d'opinions et d'intérêts pour amener les parties à chercher une solution éclairée entre leurs positions antagonistes* » (p. 14).

Or, bien qu'une situation de débat contradictoire, grâce au conflit et à la confrontation à la divergence qu'elle présuppose, puisse représenter un moyen par excellence pour permettre l'émergence d'une solution éclairée qui aille au-delà des positions antagonistes, en d'autres termes pour favoriser un changement de nature constructiviste issu de l'intégration des points de vue opposés (cf. Doise et Mugny, 1997), il s'agit de constater que la participation à un débat ou à une discussion peut à certaines conditions conduire essentiellement à une polarisation des opinions (cf. Moscovici et Doise, 1992). L'influence sociale peut entraîner en effet deux conséquences bien distinctes : l'acceptation du point de vue d'autrui ou la résistance. En l'occurrence, s'il y a résistance, il s'agit d'analyser quelle est son ampleur et quelles en sont les causes, ou encore s'il s'agit d'une résistance inconditionnelle ou partielle, c'est-à-dire si au-delà d'une résistance apparente, l'influence d'autrui peut s'exprimer sans que l'individu en prenne conscience. L'acceptation de l'influence comporte au contraire un changement vers la position d'autrui. Mais simplement constater un tel changement ne suffit pas pour en tirer des conclusions quant à sa stabilité ou à sa profondeur, c'est-à-dire si l'adhésion à l'opinion d'autrui implique une révision profonde du système de pensée et de représentation. S'interroger sur les diverses conséquences de l'influence sociale implique ainsi de considérer que la nature de l'influence se distingue en deux grandes catégories : l'influence directe ou manifeste et l'influence indirecte ou latente. Alors que l'influence n'a été conçue et étudiée dans un premier temps que sous sa forme directe, exprimant l'opinion manifeste et immédiate, il a été progressivement nécessaire – afin de comprendre l'influence dans toute son extension et complexité – se référer à des processus plus subtils et latents de l'influence, pouvant émerger aussi sans une prise de conscience explicite. Une telle analyse sur l'axe manifeste-latent est liée au problème de la superficialité ou de la profondeur des effets d'influence. Une influence directe ou manifeste peut être superficielle ou profonde, alors qu'une influence indirecte ou latente est toujours profonde, car elle implique un changement, même inconscient, qui conduit à une véritable révision dans la manière d'appréhender la réalité.

Une situation d'influence telle qu'un débat contradictoire est ainsi susceptible d'avoir diverses conséquences sur le changement d'attitude. Selon la *Théorie de l'élaboration du conflit* (Pérez et Mugny, 1993 ; 1996), le cadre théorique de référence de cette thèse, les effets différentiels de l'influence dépendent essentiellement de la signification prise par le conflit issu de la divergence. Les divergences entre les participants à un débat peuvent susciter selon les contextes des conflits d'ordre identitaire et relationnel, mais aussi d'ordre épistémique ou cognitif. Ces conflits qui portent sur des enjeux sociaux et cognitifs sont appelés des conflits sociocognitifs (cf. aussi Doise, 1993). L'émergence de ces conflits, leur signification ainsi que leur résolution, déterminant la forme et le niveau plus manifeste ou latent de l'influence, dépendent principalement des caractéristiques du contexte social où s'exerce l'influence. Par contexte d'influence l'on entend notamment le type de représentation de la tâche d'influence et le type de représentation de la source introduisant la dissension. Comme nous le verrons dans le détail lors de la partie théorique, selon la TEC les mécanismes d'influence sont issus de la représentation du savoir à propos duquel les sujets sont appelés à se prononcer – selon qu'il est susceptible ou pas d'être évalué en termes de validité et s'il est à même d'impliquer

l'identité sociale ou personnelle des individus- ainsi que de la nature de l'entité sociale à laquelle l'on se confronte. Dès lors, les variations contextuelles d'une situation de débat sont à envisager selon ces termes, ce qui présuppose une analyse préalable des spécificités du contexte social dans lequel s'insèrent habituellement les débats, c'est-à-dire les caractéristiques psychosociales des entités sociales qui sont appelées à se confronter lors d'une telle interaction persuasive, ainsi que les significations particulières qu'une situation de débat peut engendrer quant à la nature des savoirs en jeu.

Mais envisager les rapports d'influence dans leur réciprocité implique de ne pas se limiter à étudier le changement d'attitude. L'influence au sens complet du terme indique en effet en même temps l'intention d'influencer, c'est-à-dire l'activité du prosélytisme, et la réaction à l'influence, en d'autres termes les dynamiques du changement d'attitude. Par conséquent, il s'agit de ne pas négliger l'importance de la forme prise par la communication sociale persuasive, c'est-à-dire la manière de défendre le point de vue propre lors du débat. Etant donné que l'influence peut être comparée à des processus de négociation des conflits issus de la divergence des points de vue (Moscovici et Lage, 1976), analyser les caractéristiques de la communication persuasive revient à s'intéresser aux conditions psychosociales responsables de l'émergence des styles de comportement et d'influence (Moscovici, 1979 ; Mugny, 1982) plus ou moins conflictuels lors de la tentative d'influence. Il s'agit en ce sens de focaliser l'attention sur les facteurs contextuels qui sont à même d'amener les individus à une défense visant plutôt à affronter le conflit ou à le réduire, en d'autres termes à savoir ce qui détermine l'engagement énergique et polarisé dans l'activité de prosélytisme ou alors la propension au compromis, à l'évitement du conflit et à la flexibilité avec autrui.

Dans le cadre de ce travail de thèse, l'intérêt sera ainsi focalisé sur deux dynamiques constitutives d'une situation particulière d'influence sociale telle qu'un débat contradictoire : l'activité de prosélytisme et les processus du changement d'attitude. En plus de s'intéresser aux conséquences des variations contextuelles sur l'activité de prosélytisme et sur le changement d'attitude, il nous paraît essentiel dans un tel cadre de contribuer à identifier également les conditions psychosociales pouvant se révéler aptes à favoriser l'émergence d'un processus constructiviste de changement basé sur l'intégration des points de vue respectifs. En d'autres termes, ceci implique d'étudier à quelles conditions le conflit sociognitif peut avoir un effet structurant lors d'un débat contradictoire (cf. Doise, 1995).

La problématique abordée dans les situations de débat étudiées dans ce travail de thèse concerne de manière spécifique la question des étrangers, qui représente une opinion de nature sociale et politique particulièrement saillante et conflictuelle au niveau du débat public. Le débat entre xénophobes et xénophiles occupe en effet l'espace public sociopolitique suisse depuis plusieurs décennies, comme c'est d'ailleurs le cas de divers autres pays, et plusieurs votations en Suisse ont concerné plus ou moins directement cette question. Nous aurons l'occasion de discuter dans la partie introductive de ce travail les caractéristiques de ce débat et les discours sous-jacents, ce qui nous conduira à focaliser plus directement l'attention sur la question de la xénophobie. Des attitudes proches de la xénophobie semblent en effet se propager dans la population suisse (cf. Altermatt et Kriesi, 1995), ou en tout cas au niveau d'une partie de celle-ci, ce qui nous a induit à étudier dans le cadre de ce travail une population se caractérisant de manière globale par une attitude tendanciellement xénophobe.

Dès lors, l'intérêt a été axé sur la défense lors d'un débat d'une position tendanciellement xénophobe, dans le propos d'analyser à quelles conditions la confrontation à un point de vue xénophile peut favoriser un changement de ces attitudes.

Pour permettre de situer dans un contexte plus large que celui de la psychologie sociale la thématique du débat, lors de la partie introductive nous allons envisager de quelle manière est appréhendée la question de la participation citoyenne au débat public dans quelques unes des principales approches normatives en théories politiques. Cette analyse se révèle à notre sens enrichissante du point de vue de la psychologie sociale car, comme on aura l'occasion de le constater, l'importance accordée au débat et à participation citoyenne nous semble être directement liée à la représentation du savoir politique et à la valeur attribuée au conflit et à la divergence, dimensions qui occuperont une place centrale au niveau de l'élaboration théorique présentée dans ce travail. De plus, la prise en compte de ces diverses approches permettra de comprendre les caractéristiques du contexte sociopolitique suisse de la démocratie directe où s'insère le débat sur la problématique des étrangers étudiée ici, contexte qui contribue largement à déterminer les représentations spécifiques du savoir en jeu dans des opinions de nature sociopolitique telles que celles concernant la question des étrangers.

Lors de la partie théorique sera présenté le cadre de référence de ce travail, la TEC (Perez et Mugny, 1993 ; 1996), ainsi que son élaboration théorique relative à une situation d'influence réciproque telle qu'un débat contradictoire. Les principales hypothèses seront émises selon les significations prises par le conflit issu de la divergence. C'est en fonction des diverses significations du conflit, considérées comme étant directement liées à la représentation de la tâche et de la source de dissension, que seront envisagées les hypothèses spécifiques quant à l'élaboration du conflit tout autant au niveau de l'activité de prosélytisme qu'à celui du changement d'attitude. La partie expérimentale comprendra ainsi les démonstrations expérimentales visant à tester ces diverses hypothèses, ce qui nous permettra finalement de discuter les conséquences des divers contextes sociaux où peut s'insérer une situation de débat au niveau de ses dynamiques constitutives.

1. De la participation politique des citoyens au contexte social du débat public sur la question des étrangers en Suisse.

1.1 La participation des citoyens au débat public dans les conceptions normatives démocratiques

Les diverses conceptions normatives démocratiques sous-jacentes aux principales théories politiques se distinguent sensiblement dans leur manière d'envisager la participation politique des citoyens, notamment en ce qui concerne leur participation au débat d'opinions dans l'espace public. Afin d'introduire la notion de participation citoyenne au débat public, notion qui revêt une place centrale dans le cadre de ce travail de thèse, il apparaît à notre sens essentiel de passer en revue en guise d'introduction les diverses assumptions qui caractérisent quelques unes parmi les principales conceptions normatives démocratiques. Une telle prise en compte permet en effet de mettre en lumière les principaux arguments avancés quant à la participation des citoyens au débat d'opinions dans l'espace public, et d'en envisager une lecture critique.

L'importance accordée à la participation des citoyens au débat public dans le cadre du projet démocratique est loin d'être consensuelle, et une opposition nette existe en ce sens entre les approches ainsi dites 'élitistes', postulant explicitement l'exclusion des citoyens des décisions politiques, et celles davantage 'participationnistes', qui envisagent au contraire un élargissement du pouvoir décisionnel des citoyens dans le cadre du projet démocratique. Cette opposition entre défenseurs et détracteurs de la participation citoyenne existait d'ailleurs déjà au temps de la Grèce Antique, là où la démocratie a marqué ses premiers pas. C'est en effet dans la cité démocratiques d'Athènes que l'on retrouve les origines de la démocratie, sous forme de participation active des citoyens à la vie de la *polis* au travers du débat public. En premier lieu sera exposé dans ce cadre la place du débat dans la démocratie athénienne, ce qui va nous conduire à analyser par la suite de quelle manière la question de la participation des citoyens au débat public est envisagée dans quelques unes parmi les conceptions normatives modernes de la démocratie. Comme on le verra, la signification et le rôle accordés au débat public entre opinions au niveau démocratique ne sauraient pas être indépendants de la conception du savoir politique, de la manière d'envisager la participation des citoyens à la vie de la *polis*, ainsi que de la valeur attribuée au consensus et à la divergence entre opinions, en d'autres mots au conflit.

La démocratie de la cité d'Athènes : origines du débat et participation des citoyens à la vie de la polis

La forme de gouvernement de la démocratie (du Grec : souveraineté populaire) a vu ses origines¹ dans la cité démocratique d'Athènes au V et IV siècles AV. J.-C., et implique essentiellement que le pouvoir suprême est exercé par l'ensemble des citoyens -le *dêmos*- considérés comme tous libres et égaux. Certes, au sein de la démocratie grecque, le *dêmos* n'était pas l'ensemble des individus vivant sur le territoire de la cité, mais le corps des seuls citoyens, plus ou moins largement définis selon les cas, mais qui excluait en tout cas femmes, enfants et esclaves. Malgré cela, comme l'affirme Finley (1976), il ne serait pas correct d'envisager le *dêmos* athénien comme une élite minoritaire dans le sens moderne du terme, car les paysans, les boutiquiers et les artisans étaient considérés en tant que citoyens à part entière aux côtés des classes instruites et des classes supérieures. La démocratie athénienne était donc directe et non pas représentative ; chaque citoyen² était libre d'assister à l'Assemblée populaire, nommée *Ekklesia*, qui se réunissait plusieurs fois par année et qui décidait de toute la gamme des activités gouvernementales. Tout homme présent était investi du droit de la liberté de parole -*isêgoria*- en participant activement aux débats, la décision étant prise par un vote à la majorité simple des présents. Comme le fait remarquer Colliot-Thélène (1998), la liberté de parole du citoyen grec impliquait le droit de parler en ce lieu privilégié, l'*agora*, où la parole contribue immédiatement à la formation de la volonté politique. Les Grecs ont découvert ainsi non seulement la démocratie, mais aussi la politique, c'est-à-dire l'art de parvenir à des décisions grâce à la discussion et au débat public, puis obéir à ces décisions, comme condition nécessaire pour une existence sociale civilisée. La vertu du citoyen antique était double : il devait posséder à la fois la capacité de bien gouverner et de bien obéir.

Adopter au niveau politique un gouvernement basé sur la volonté populaire implique dès lors le refus d'une conception élitiste de l'Etat, comme celle prônée par nombreux philosophes Grecs et de manière particulière par Platon dans la *République*, qui considérait que seule une minorité, dotée du savoir et de l'expertise, détient la légitimité pour gouverner la cité. L'homme politique selon Platon est celui qui détient le savoir ; la politique relève de la science (*épistêmê*), du savoir vrai, et non de l'opinion (*doxa*). La possession du savoir vrai autorise celui qui le détient à commander et la science politique fonde l'autorité politique. Ainsi Platon s'attaque tout particulièrement à la conception sophiste de la cité politique grecque, car à ses yeux elle réduit la vérité à un accord entre les hommes selon leur convenance, en affirmant l'exigence de la vérité et du savoir vrai face à la volonté de se limiter à l'opinion. Deux critiques essentielles sont posées par Platon à une telle forme de démocratie : d'une part la remise en question de la compétence politique du peuple, jugé comme agissant de manière impulsive, et d'autre part la conception du savoir politique, qui

¹ D'autres exemples antérieures de démocratie semblent avoir existé, par exemple les démocraties tribales ou les démocraties de la Mésopotamie primitive dont certains assyriologues auraient retrouvé les traces. Mais leur influence historique sur les sociétés ultérieures n'est pas connue (cf. Finley, 1976).

² Comme le remarque Colliot-Thélène (1998), les démocraties modernes ont abandonné certaines exclusions, mais le peuple dont elles se réclament reste composé de citoyens, c'est-à-dire d'individus auxquels sont accordés certains droits particuliers, civiques et politiques, par quoi ils se distinguent de ceux auxquels tout ou partie de ces droits sont au contraire refusés.

selon le philosophe grec relève de la connaissance et non pas de l'opinion, justifiant de fait le recours exclusif à ceux qui détiennent le savoir, comme les philosophes.

Selon la conception sophiste au contraire, chaque individu, chaque société, a ses conceptions du juste et de l'injuste, qui toutes se valent à priori, et est défendue dans ce cadre une idée 'contractualiste' de la cité où « *la vertu de la justice consiste à ne pas transgresser ce que la cité, dans laquelle on vit comme citoyen, considère comme légal* » (Antiphon, in Colas, 1992). Le savoir politique n'est pas un savoir donné, mais un savoir créé au travers d'un débat public entre arguments contradictoires, où le meilleur argument est celui qui réussit à convaincre l'audience. Dès lors, un citoyen désireux d'exercer une influence dans les débats pouvait y participer et donner son opinion, et l'apprentissage de l'art de la rhétorique augmentait ses chances de pouvoir influencer son audience et gagner ses adversaires. Dans un des dialogues de Platon qui porte son nom, Protagoras, le plus célèbre parmi les sophistes, connu aussi pour avoir développé une théorie sur la démocratie (cf. Finley, 1976), déclare que l'art politique est essentiellement une affaire d'apprentissage et donc ouvert à tous, en s'opposant en cela à d'autres philosophes comme Socrate qui considèrent que l'art politique ne s'enseigne pas. Selon Protagoras, les sentiments de l'honneur et du droit sont donnés indistinctement à tous, parce que si seulement un petit nombre d'hommes en étaient pourvus, il n'y aurait pas de cité. Dès lors, chacun est légitimé à donner son avis lorsque la consultation porte sur la justice et sur la loi, c'est-à-dire sur les affaires de la cité politique. Le domaine politique est donc essentiellement une affaire d'opinions, car lors d'un débat, il est possible d'affirmer et d'argumenter deux raisonnements contraires sur un sujet (cf. aussi Billig, 1991).

C'est donc dans le contexte démocratique de la cité d'Athènes, où le savoir politique était considéré essentiellement comme une affaire d'opinions et non pas de la vérité que naît l'art de la rhétorique. Aristote, dans la *Rhétorique* (1991), présente une analyse très profonde de cet art, défini comme l'art de persuader, c'est-à-dire l'usage du discours pour plaire comme pour convaincre, pour plaider comme pour délibérer, pour raisonner comme pour séduire. Certes, pour Aristote tout discours n'est pas persuasif, puisqu'il y a les vérités, qui sont valables en elles-mêmes, quel que soit l'individu qui les reçoit ou les engendre. La rhétorique concerne essentiellement les opinions, qui ne sont que vraisemblables, fluctuantes, sinon contradictoires. Les hommes qui doivent prendre des décisions politiques ou d'autre nature discutent de ce qui est source d'un désaccord, car s'il n'y avait pas de conflit, il n'y aurait pas de débat. L'argumentation contradictoire se situe donc à la base de l'activité politique de la cité démocratique grecque: à la force de l'évidence, elle oppose la rhétorique, le débat public, la confrontation des arguments et des visions du monde en vue de faire paraître à l'audience la position défendue comme plus raisonnable que celle de son adversaire. De ce fait, la vérité est remplacée par le *consensus gentium*, qui légitime dès lors la validité sociale d'une opinion donnée.

Les démocraties élitistes : vers un gouvernement des experts ?

Comme l'avance Duprat (1998), bien que dans les formes modernes de démocratie l'on suppose, tout comme dans la cité démocratique d'Athènes, que l'opinion congédie l'absolu en politique, la conception sous-jacente aux démocraties élitistes (cf. l'école de Mosca et Pareto) implique à la différence de la conception démocratique grecque l'impossibilité de confier à l'ensemble des citoyens la charge du gouvernement, car gouverner ne saurait être dans les

compétences de chacun. L'argument de « *l'ignorance du peuple* » (cf. Colliot-Thélène, 1998), qui était jadis utilisé par les philosophes et les lettrés grecs pour s'opposer à la démocratie, est de nos jours utilisé par les théoriciens défenseurs d'une démocratie élitiste tels que Schumpeter (1969), justifiant par là la légitimité de limiter la participation des citoyens à l'élection de ses représentants, selon les principes de la démocratie représentative existant dans la plupart des pays. Selon cet auteur, pour les Etats démocratiques de l'ère moderne, se caractérisant par une vie politique hautement complexe, un système démocratique représentatif est plus adéquat qu'un système participatif, car les citoyens n'auraient pas les compétences nécessaires pour se former une opinion politique bien fondée et rationnelle. En s'appuyant par exemple sur les travaux d'Adorno (1950) sur la personnalité autoritaire et de Le Bon (1895) sur la psychologie des foules, les partisans des théories élitistes accusent certaines catégories sociales d'autoritarisme, d'irrationalité et d'incompétence, justifiant par là le recours exclusif aux professionnels de la politique ainsi qu'aux experts.

La dévaluation des capacités politiques du citoyen implicite à la pensée de Schumpeter est d'ailleurs au centre de sa révision de la théorie de la démocratie, où ce n'est plus le gouvernement par le peuple qui constitue l'élément central de la démocratie, mais la concurrence entre les élites politiques pour s'attirer les votes du peuple. Dans ce cadre, la démocratie se réduit au « *système institutionnel, aboutissant à des décisions politiques, dans lequel des individus acquièrent le pouvoir de statuer sur des décisions à l'issue d'une lutte concurrentielle portant sur les votes du peuple* » (1969 ; p. 367). Comme le fait remarquer Kriesi (1993), cette conception de la démocratie est très répandue, et a notamment influencé la plupart des théories politiques élitistes et pluralistes aux Etats-Unis. Le rôle des citoyens n'est pas selon cette optique celui de participer au débat public en vue de parvenir aux décisions politiques qui règlent la vie commune, mais se limite essentiellement à l'élection de ses représentants, prétendument choisis, cette fois, en toute rationalité³. Une telle conception implique que le manque de participation des citoyens, et même leur apathie politique, sont un avantage, car étant donné leur incompétence et leur irrationalité, il est préférable qu'ils participent le moins possible en déléguant les affaires politiques à des élites éclairées et rationnelles. L'argument de la complexité des décisions ainsi que la technicisation des enjeux politiques imposent dès lors selon cette conception une professionnalisation du personnel politique qui agira de manière neutre et *a-idéologique*, en fonction du seul bien commun.

Cette conception élitiste de la démocratie inspire par exemple les travaux de Plamenatz (1968), qui souhaite limiter la participation des citoyens aux seules élections par lesquelles les citoyens montrent leur consentement à être dirigés par ceux qu'ils ont choisi, cette fois, en toute rationalité. Elle guide aussi la pensée de Sartori (1974) d'après lequel, le citoyen étant incompétent en ce qui concerne le maniement des affaires politiques, « *la démocratie est le système politique dans lequel le peuple exerce suffisamment de contrôle pour être capable de changer de dirigeant, mais pas assez pour se gouverner lui-même* » (p. 57). Plus récemment, Sartori avance que la complexité des sujets politiques et le manque de temps génèreraient une « *crise de la connaissance* » (1987 ; 120) chez les citoyens ordinaires. Cette constatation s'appuie sur des études montrant que seule une faible minorité des citoyens est capable de citer les raisons pour lesquelles ils sont favorables ou défavorables à certaines options

³ Pour un aperçu du débat entre les théories politiques élitistes et participationnistes, cf. Papadopoulos (1998)

(Graham, 1986). Ceci a amené les partisans de la limitation de la participation citoyenne à conclure aussi que la majorité des citoyens est malléable et aisément manipulable par les leaders charismatiques et autres démagogues populistes ; Michels (1971) cite en effet explicitement la malléabilité des masses comme objection au *self-gouvernement*. Cet auteur rejoint dans cet argument Schumpeter (1969) qui estime de son côté que « *la volonté du peuple est le produit, et non pas la force motrice, de l'action politique* » (p. 358). La conception négative concernant les compétences critiques et délibératives de l'individu s'appuie pour Schumpeter également sur son manque d'ouverture aux messages dissonants : l'individu ne serait perméable qu'aux informations et aux arguments correspondant aux idées préconçues qu'il avait auparavant et « *dès qu'il se mêle de politique, régresse à un niveau inférieur de rendement mental (...). Il redevient un primitif.* » (p. 359).

Or, cet aperçu des théories élitistes de la démocratie (pour une discussion cf. Papadopoulos, 1998) met en évidence que les arguments pour limiter la participation aux décisions politiques de la part des citoyens sont relatifs en premier lieu à la complexification et à la technicisation des enjeux politiques, responsables de l'incapacité à se former une opinion politique rationnelle et fondée. En deuxième lieu, est mentionné également l'apathie ou l'apolitisme du citoyen moyen, qui ne serait pas tant un animal politique comme l'envisageait Aristote, mais serait voué en réalité uniquement à ses affaires personnelles et à sa vie privée. Par conséquent, ces conceptions vont à l'encontre d'une démocratie participative car elles envisagent que dans une démocratie représentative les élites et les experts peuvent d'autant plus facilement prendre les grandes décisions qu'elles bénéficient de l'absence de participation des citoyens. Ainsi, comme l'avancent Crozier, Huntington, Watanuki et al. (1977) « *the effective operation of a democratic political system usually requires some measure of apathy and non-involvement on the part of some individuals and groups. (...). There are potentially desirable limits to the indefinite extension of political democracy.* » (p. 113).

La technicisation du savoir politique

L'importance de l'argument de la technicisation du savoir politique au sein de la vision élitiste de la démocratie, d'où se base de manière particulière l'exigence de professionnalisation, apparaît donc comme centrale pour justifier l'exclusion des citoyens du processus décisionnel en raison de leur manque supposé ou constaté de rationalité ou de compétence. Ainsi, dans cette conception le savoir politique perd une grande part de son caractère de *doxa* rattachée aux valeurs et aux visions du monde plurielles. Le savoir politique se transforme en savoir technique, marquant le retour à une vision élitiste et positiviste du politique, où le pouvoir technique, sans parvenir à remplacer la vérité absolue, vise néanmoins à remplacer le pouvoir du consensus construit démocratiquement, ce qui implique un danger certain pour tout projet démocratique. Comme l'avance Severino (1998) « *la tecnica è il mezzo di cui oggi intende servirsi ogni gruppo politico, dunque anche le società democratiche del nostro tempo, per realizzare il proprio scopo. Ciò significa che anche la democrazia reale (...) è cioè costretta a subordinare il proprio scopo alla tecnica (...) e dunque a non essere più democrazia.* » (p. 111).

Selon une vision élitiste de la démocratie la dépolitisation des décisions politiques par le recours à l'argument de la complexification et à la technicisation des enjeux est donc

activement recherchée pour légitimer l'exclusion des citoyens : l'expertise ainsi que la professionnalisation de la vie politique sont envisagées comme la garantie d'une administration scientifique et non partisane ou idéologique de la vie politique qui apparaît comme une manifestation du rôle prépondérant de la science et de la technique. Dans un tel cadre, la politique ne peut subsister que dans la mesure où elle acquiert à son tour un caractère positiviste en devenant elle-même *technique* ou *scientifique*. Dans un système social fondé sur des principes si rationnels, le gouvernement des citoyens est nécessairement abandonné aux spécialistes pour respecter le principe général de la division du travail. La professionnalisation des autorités politiques favorise de la sorte la naissance d'un consensus reposant exclusivement sur la répartition des compétences. Elle justifie, de ce fait, les théories élitistes selon lesquelles les experts se réservent l'administration des affaires politiques en vertu de leurs capacités techniques, les citoyens étant exclusivement tournés vers leur vie privée ou leurs activités professionnelles.

Cependant, la professionnalisation du politique et le recours systématique aux experts en tant que critère fondant la légitimité des décisions politiques et des politiques publiques peuvent se révéler dangereux pour le projet démocratique car subsiste le risque de conduire à une technocratie pouvant se substituer progressivement à toute forme de démocratie (cf. Habermas, 1973). Comme l'avance Paradiso (1996), la société post-industrielle et technicienne est avant tout une société de savoir et d'information, où la rationalisation de l'activité humaine en termes de 'coûts-bénéfices' ainsi que la confiance dans le savoir de l'expertise ont conduit à une exaltation de la science et de la technologie ainsi qu'à accorder un pouvoir supérieur à l'esprit rationnel. L'engagement technologique croissant du système politique tend à générer des buts et des problèmes qui conduisent à une diminution des options et des choix politiques, ce qui peut conduire à des politiques technocratiques qui ne représentent pas uniquement l'usage de l'expertise technique.

Si l'expertise technique peut être conçue comme un moyen visant à promouvoir des solutions techniques à des problèmes politiques, la technocratie est par contre une manière d'acquérir du pouvoir. Si la tendance des technocrates sera de plus en plus celle de partager les décisions avec les élites politiques, le péril est que l'on sera à même d'assister progressivement à l'érosion du rôle des partis et à la croissance du rôle de l'administration à travers ses experts. Mais le système technocratique dans sa conception même se défend d'être à la recherche d'un pouvoir politique car il se caractérise comme essentiellement apolitique ; n'ayant comme projet que la rationalité son but est avant tout celui d'épurer les décisions politiques des irrationalités. Le rôle des experts est celui de redéfinir scientifiquement les enjeux, ce qui implique par conséquent l'évacuation des valeurs ainsi que du culturel et du social. Dans cette optique, la technocratie n'est donc pas seulement l'application de modes techniques pour résoudre des problèmes définis, mais représente aussi un *ethos*, une vision du monde qui veut se situer au-dessus des valeurs, du normatif, du religieux, c'est-à-dire de tout ce qui ne correspond pas à un raisonnement rationnel. Elle vise par là essentiellement la neutralité politique⁴, culturelle et morale où les solutions peuvent s'appliquer à des situations

⁴ Or, l'aspect de neutralité, d'objectivité et de rationalité des experts peut être remis en cause : comme l'avance Meynaud (cité par Paradiso, 1996) il est certain que l'expert ne peut conserver une pureté totale. Ce serait oublier que l'expert, même en toute bonne foi, ne s'affranchit jamais totalement de ses croyances idéologiques,

sociales et culturelle variables. Dès lors, l'autorité des experts peut dangereusement se substituer à l'échange démocratique de l'opinion et au débat public. Le rapprochement entre science et politique peut ainsi contribuer à mettre en péril la démocratie. Comme souligné aussi par Habermas (1973), le modèle technocratique d'une politique 'scientifisée', se basant sur une exigence de rationalité et impliquant la réduction du politique à une administration rationnelle, peut rendre sans objet toute expression de la volonté démocratique. En effet, les contraintes objectives produites par l'homme lui-même risquent de prendre la place de la volonté politique émanant de l'ensemble des citoyens.

Selon une telle conception élitiste et positiviste de la politique, l'on comprend dès lors pourquoi la question du débat public et du conflit entre les valeurs et les opinions propres aux différents groupes sociaux perd son importance au niveau politique. La politique, grâce à la technique, devient *apolitique* ; il n'est plus question de débattre publiquement les diverses opinions car le recours à l'expertise permet de mettre en évidence la solution la plus adéquate, qui peut être démontrable rationnellement sans engager le débat démocratique. Dans ce sens, Birnbaum (1975) avance que le recours à la rationalité aurait comme propos celui de pacifier la vie politique en attribuant un caractère neutre à l'Etat et à ses politiques publiques. La mise en avant du caractère neutre de l'Etat, impliquant dès lors d'éluder la discussion et le débat public concernant les valeurs et les visions du monde propres aux divers groupes sociaux, permet de comprendre pourquoi le modèle élitiste de la démocratie, où l'on envisage un rétrécissement de la participation des citoyens à la vie politique, soit envisagé favorablement aussi par les défenseurs du pluralisme issu de la tradition politique libérale⁵.

Pluralisme libéral, tolérance et évitement du conflit

Selon Rawls (1993) le fait du pluralisme, entendu en tant que la multiplicité des points de vue, des opinions et des conceptions du bien, constitue une caractéristique immanente à toute société libérale et démocratique. Comme le dit cet auteur « *we assume that the diversity of reasonable religious, philosophical, and moral doctrines found in democratic societies is a permanent feature of public culture and not a mere historical condition soon to pass away* » (Rawls, 1993 ; p. 216-217). Dans le même sens, selon Larmore (1990) « *over the past four centuries, the nature of the good life in a great many of its aspects has come to seem a topic on which disagreement among reasonable people is not accidental, but expectable* » (p. 340). Etant donné cette diversité, une société pluraliste selon les termes libéraux est une société qui favorise l'épanouissement et le respect de plusieurs conceptions du bien. Afin que celles-ci puissent être respectées, l'Etat doit être neutre, c'est-à-dire renoncer à promouvoir une conception du bien particulière, puisque son choix porterait alors atteinte aux droits des citoyens qui ne s'y reconnaissent pas. Dans cette approche, la société juste permet la coexistence de plusieurs définitions du bien justement parce qu'elle accepte de n'en promouvoir aucune. La neutralité à l'égard des diverses conceptions du bien est alors le prix à

de ses affiliations sociales et de ses prétentions personnelles. C'est d'ailleurs pour cela que les experts souvent ne sont pas d'accord entre eux et que les expertises sont soumises à une évaluation.

⁵ Comme l'avance Spragens (1990). " *the pluralist and libertarian conception of liberal democracy (...) have basically abandoned the notion that citizen participation in public affairs is somehow essential to a good society* " (p. 148).

payer afin que les individus puissent jouir de la liberté la plus grande possible quant au bien qu'ils recherchent. Cette neutralité est appuyée par le principe de la *tolérance*, qui selon les termes de la doctrine libérale est conçue comme le refus de s'engager à défendre publiquement une conception du bien particulière (cf. Dumouchel, 1996). Bien que les différentes conceptions du bien ou les valeurs défendus soient considérées comme un patrimoine à défendre, le principe de la tolérance implique de renoncer à imposer sa propre vision ainsi qu'à tenter d'extirper celle des autres. C'est donc une solution politique de coexistence entre les diverses conceptions du bien perçues comme exclusives les unes des autres. De ce fait, elle ne consiste pas tant à reconnaître ou à valoriser la différence, mais représente un arrangement politique visant à amputer le conflit existant entre plusieurs conceptions du bien et à pacifier les opinions diverses dans l'espace public (Walzer, 1996).

D'après Gray (1996), commentant la pensée libérale pluraliste d'Isaiah Berlin, valoriser le pluralisme implique avant tout de renoncer à classer hiérarchiquement les diverses valeurs. L'idéal libéral revient pour cet auteur à vivre dans une société dans laquelle des manières de vivre différentes et des systèmes de valeurs très variés sont tolérés, respectés et non classés hiérarchiquement. Ceci implique de reconnaître que les valeurs ne peuvent pas être disposées sur une échelle unique et faire l'objet d'une comparaison. L'application du principe de la tolérance empêchant de s'engager publiquement à défendre les valeurs, est rendu dès lors caduc tout projet politique visant à promouvoir une vision particulière du bien, d'où l'exigence de la neutralité de l'Etat. Pour les libéraux, donc, la neutralité représente le seul modèle politique apte à permettre l'instauration d'un consensus minimal entre les acteurs sociaux, garantissant une résolution pacifique des conflits et une gestion la plus satisfaisante possible de la variété des conceptions du bien (Larmore, 1987). Etant donné que la sphère publique, où agit l'Etat, n'est pas habilitée selon la conception libérale à l'expression et à la promotion de valeurs particulières, c'est donc exclusivement dans la sphère privée que l'individu est libre d'adopter sa propre vision du bien.

Comme l'envisage Ackerman (1980), une telle vision neutraliste implique que toute valeur ou opinion controversées doivent être retirées du débat public. Le débat devrait alors être une affaire essentiellement privée qui engage des individus mais pas la vie sociale et politique, laquelle ne peut que reposer sur un 'consensus par recoupement'. Comme avancé par Rawls (1993), lorsque les décisions politiques sont appelées à faire l'objet d'un consensus, seuls des processus d'agrégation des opinions privées peuvent permettre d'atteindre une décision publique. Ces processus considèrent les préférences des agents sociaux comme données et tentent de les ordonner de telle façon que se dégage un ordre de préférence sociale. L'interdiction de débattre publiquement des opinions controversées implique que les mécanismes de formation des opinions sont exclues de la sphère publique. Comme le processus d'agrégation des opinions privées considère ces opinions comme données, il s'ensuit que l'espace public, l'espace commun, ne contient que le résultat du processus d'agrégation. Selon cette logique, chacun reste confiné dans sa propre conception du bien et découvre la conception sociale du bien dans le résultat agrégé. Dans ces conditions, ce résultat, c'est-à-dire l'opinion publique, n'est rien d'autre que la somme des opinions privées. *« Sans porte ni fenêtre comme les monades de Leibniz, les opinions privées ne peuvent communiquer entre elles que par la grâce du dieu mathématicien qui en fait la sommation et qui rend " public " le résultat de son calcul. Chacun se tient dans l'enclos de sa propre conception du bien. Les désaccords ne s'expriment que dans le résultat qui agrège les*

opinions et rend la conclusion d'un débat qui n'a jamais eu lieu. Cet espace est discret parce qu'il ne contient aucun domaine commun, où tous peuvent se rencontrer, mais seulement des chemins (des fonctions d'agrégation) qui permettent de traverser la collection des opinions disjointes » (Dumouchel, 1996 ; p. 178-179).

Le modèle rawlsien du 'consensus par recoupement', entendu en tant que la somme des opinions individuelles se construisant en dehors de l'espace public, implique dès lors de manière explicite une dépolitisation du politique et de la citoyenneté. L'argumentation libérale conduit ainsi à repousser le pluralisme et le conflit dans la sphère privée, ce qui permet d'assurer le consensus dans la sphère publique. Toutes les questions sujettes à controverses sont retirées de l'espace politique pour créer les conditions d'un consensus rationnel, basé sur des « *principes neutres que l'on peut justifier sans se référer aux conceptions controversées de la bonne vie qui nous divisent* » (Larmore, 1993 ; p. 164). En pratiquant la méthode d'évitement des conflits, et en niant la dimension du pouvoir et de l'antagonisme, les principes politiques légitimes sont ainsi ceux qui émergent d'un dialogue rationnel qui fait abstraction des conceptions controversées. Par conséquent, « *quand un désaccord apparaît, ceux qui souhaitent poursuivre le dialogue devraient revenir sur un terrain neutre afin, soit de mettre fin au désaccord, soit, s'ils n'y parviennent pas rationnellement, de le contourner* » (Larmore, 1987 ; p. 59). Les individus devraient alors se rassembler, dans la sphère publique, autour d'un consensus rationnel, en invoquant des principes universels auxquels tout le monde adhère. C'est donc la vision d'une société bien ordonnée et consensuelle qui n'accepterait de discuter qu'autour de principes de base ainsi dits rationnels et universels.

Etant donné qu'une telle conception peut se révéler incompatible avec le projet démocratique, nous rejoignons à ce niveau la pensée de Mouffe (1994), qui s'attèle à critiquer l'objectif libéral car elle considère que son propos est celui d'éradiquer le dissensus de l'espace public, et d'enlever de la sphère politique les problématiques qui divisent davantage et donnent lieu à des conflits. Rawls (1993) affirme d'ailleurs lui-même à ce propos « *faced with the fact of reasonable pluralism, a liberal view removes from the political agenda the most divisive issues, serious contention about which must undermine the bases of social cooperation* » (p. 157). Sa thèse de la neutralité étatique implique alors essentiellement de donner la priorité à l'évitement du conflit et à la conciliation par rapport à la politisation et à l'antagonisme, en évitant soigneusement la discussion et le débat public sur les questions les plus conflictuelles et en annonçant par là *l'anéantissement* du politique et de la citoyenneté (Mouffe, 1994).

Les critiques de la position libérale affirment dès lors que concevoir la politique comme un processus rationnel de négociation entre des individus revient à nier la dimension du pouvoir et de l'antagonisme ainsi qu'à négliger que dans le champ politique on rencontre des groupes et des identités collectives, et non des individus isolés. « *La pensée libérale ne peut que faire l'impasse sur le politique, car son individualisme l'empêche de comprendre la formation des identités collectives* » (Mouffe, 1994 ; p. 130). Comme l'avance Schmitt (1972), le critère du politique concerne la création d'un *nous* opposé à un *eux* et se situe donc toujours dans le champ des identifications collectives.

Citoyenneté, communauté et délibération en tant que dimensions constitutives de l'espace public politique

Les critiques à la position libérale ont été avancées par plusieurs courants, chacun s'attachant à remettre en question l'un ou l'autre de ses aspects constitutifs. Ainsi, les chercheurs pouvant s'identifier avec le courant communautaire (cf. Taylor, 1989 ; Etzioni, 1993) insistent, à la différence des libéraux, sur la nature foncièrement sociale de l'individu et sur l'importance de son ancrage dans la communauté (pour un aperçu du débat entre libéraux et communautariens, cf. Gianni, 1994). Ainsi, selon McIntyre (cité par Gianni, 1999 ; p. 143) “ *Nous tous (...) sommes porteurs d'une identité déterminée. Je suis le fils ou la fille de quelqu'un, le cousin ou l'oncle de quelqu'un d'autre ; je suis citoyen de cette ou de cette ville, membre de cette ou de cette guilde ou métier ; j'appartiens à ce clan, à cette tribu, à cette nation. Ainsi ce qui est bien pour moi doit être le bien pour ceux qui recouvrent ces rôles* ”. Dans cette perspective, le courant communautaire critique l'idée libérale selon laquelle les individus déterminent leur conception du bien indépendamment de leur insertion sociale, en insistant sur la primauté du social sur l'individuel. Les citoyens libéraux sont en effet envisagés en tant qu'individus rationnels et autonomes, c'est-à-dire indépendants de leurs insertions sociales et du contexte social dans lequel ils s'inscrivent : l'individu et non pas son ancrage social constitue le référent ultime de tout principe libéral (Kymlicka, 1995). L'approche communautaire envisage par contre une vision forte de la communauté, c'est-à-dire en tant que lieu relationnel où est possible l'exercice de la solidarité ainsi que l'atteinte du bien commun (Etzioni, 1993). Les tenants du courant communautaire, tout comme ceux s'inscrivant dans la conception républicaine (cf. Barber, 1984) -ces derniers insistent particulièrement sur la notion de communauté politique en réactualisant la notion aristotélicienne qui conçoit les individus comme des animaux sociaux et politiques destinés à l'autogouvernement- reprochent au libéralisme d'encourager une conception aride et indifférente de la vie sociale et politique, aboutissant à un désengagement des individus de la communauté politique et par conséquent à une crise des institutions démocratiques.

Comme l'avance Gianni (1999), pour les partisans du modèle communautaire et du modèle républicain, la participation active des individus dans la communauté politique est un élément important de la *bonne vie* des individus. Être un citoyen implique d'être politiquement actif et cette activité nécessite une sortie de la sphère privée pour accomplir une entrée dans l'espace public. Le libéralisme sous-estime l'importance de l'engagement et des devoirs politiques, donc du potentiel inhérent à l'exercice de la liberté positive, définie par Berlin (1969) comme le désir d'un individu d'être son propre maître et non l'objet de la volonté des autres. C'est donc par la participation à la vie politique que les individus réalisent véritablement leur liberté ; la citoyenneté consiste alors, tout comme dans la conception de la démocratie athénienne, d'être à la fois gouvernants et gouvernés. Barber (1984) prône ainsi le développement d'une citoyenneté active et responsable et une *répolitisation* du politique en tant que moyen de revigorer la légitimité des régimes démocratiques, impliquant le développement d'une sphère publique et l'épanouissement d'une véritable société civile. Le manque de considération de l'importance de la citoyenneté active de la part du libéralisme est ainsi sévèrement contesté. C'est en effet par la participation politique aux débats et aux délibérations que les individus se transforment en citoyens : “ *it should be part of each person's good to be engaged at some level in political debate, so that the laws and policies of the state do not appear to him or her simply as alien impositions but as outcome of a*

reasonable agreement to which he or she has been part.” (Miller, 1995, p. 448). Dans ce cadre, l’on insiste tout particulièrement sur l’importance de l’éducation à la citoyenneté pour favoriser la participation politique. La défense de la citoyenneté active implique des politiques publiques aptes à éduquer les citoyens aux vertus et aux devoirs publics.

Bien que les deux approches présentent des similitudes, notamment au niveau de l’importance de la participation politique au travers de la délibération publique, pour l’approche communautaire la citoyenneté et la participation à la vie politique expriment l’adhésion d’un individu à la communauté, alors que pour celle républicaine c’est par la citoyenneté et par la participation politique que les individus préservent la communauté. L’approche communautaire considère en effet les individus en tant que constitués par les valeurs préexistants de leur communauté, et par conséquent la délibération publique politique est possible justement en raison du fait que la communauté partage les mêmes valeurs avant la délibération. Comme le remarque Habermas (1996) “ *according to the communitarian view, there is a necessary connection between the deliberative concept of democracy and the reference to a concrete, substantively integrated ethical community . Otherwise one could not explain in this view, how the citizen orientation to the common good would be at all possible.*” (p.24). Par contre, l’approche républicaine ne conçoit pas que la délibération soit possible en raison d’un consensus entre les valeurs qui soit préexistant à la délibération, mais présuppose que c’est au travers du processus de délibération que l’on peut parvenir à une entente entre des opinions et de valeurs différentes. L’entente et le consensus ne seraient pas antécédent à la délibération, mais en seraient le résultat. Gianni (1999) observe à ce propos que pour l’approche républicaine l’espace public politique représente un espace de médiation entre des loyautés et des identités différentes, c’est-à-dire comme un lieu de pacification des conflits identitaires, alors que pour l’approche communautaire il représente le lieu où les citoyens expriment leur conformité aux valeurs préexistants de la communauté. Pour les républicains, ce n’est pas tant le consensus qui représente la notion centrale de la délibération politique, mais c’est surtout la possibilité qu’un réel dissensus puisse s’exprimer. C’est donc la création d’un consensus dans une situation où l’expression d’un dissensus est possible qui confère la légitimité des institutions démocratiques dans un univers marqué par des conflits sociaux et politiques.

La formation discursive de l’opinion publique et du consensus dans l’espace public politique

Si l’on se penche sur le concept d’espace public politique tel que conçu par Habermas (1978), celui-ci se caractérise comme le lieu où se manifeste l’apparition de l’opinion publique, cette « *opinion vraie, régénérée par la discussion critique dans la sphère publique* » (Habermas, 1978 ; p. 105). Dans l’espace public politique l’on est amené à rendre publiques ses opinions, ses réflexions, à les donner en partage en les communiquant à tous, et à s’exposer à l’épreuve d’un examen libre et public. L’espace public représente donc le lieu de formation des opinions et des volontés politiques, le lieu de débat garant de la légitimité démocratique. Habermas (1992) critique ainsi explicitement la notion d’opinion publique telle que découlant du consensus par recoupement, qui ne serait que l’agrégation d’opinions individuelles formées dans la sphère privée. Comme le note également Colliot-Thélène (1998) : « *ce que l’on nomme opinion publique est une réalité émanant du privé c’est-à-dire de ces multiples lieux de socialisation qui sont aussi les lieux de communication et de*

formation des convictions » (p. 32). Par conséquent, Habermas (1992) refuse, en plus du modèle libéral rawlsien du ‘consensus par recoupement’, aussi ce qu’il nomme la ‘démocratie de l’opinion non-publique’ de Rousseau, qui condamne explicitement le recours à la discussion publique : « *si quand le peuple suffisamment informé délibère, les Citoyens n’avaient aucune communication entre eux, du grand nombre de petites différences résulterait toujours la volonté générale, et la délibération serait toujours bonne* » (Rousseau, cité par Manin, 1985 ; p. 78). Pour Rousseau, qui réduit la délibération à la décision déjà formée, la bonne décision doit toujours s’exercer à l’exclusion rigoureuse de la communication des citoyens entre eux.

Manin (1985), qui rejoint sur ce point la pensée habermassienne dans sa théorie de la délibération politique considère « *qu’il faut modifier radicalement la perspective commune aux théories libérales et aux pensées démocratiques : la source de la légitimité n’est pas la volonté déjà déterminée des individus, mais son processus de formation, la délibération (...). Comme le propre de la décision politique est de s’imposer à tous, on est amené à poser la délibération de tous, ou plus exactement le droit, pour tous, de participer à la délibération comme la condition de légitimité essentielle. (...) La décision légitime n’est pas la volonté de tous, mais celle qui résulte de la délibération de tous ; c’est le processus de formation des volontés qui confère sa légitimité au résultat, non les volontés déjà formées* » (p. 83). Les citoyens, dans un tel ordre, partagent un engagement commun vis à vis de la résolution de problèmes de choix collectifs à travers un débat et une délibération publics, en considérant leurs institutions démocratiques légitimes dans la mesure où elles établissent un cadre favorable à une délibération et à un débat publics libres.

L’existence d’un espace public politique exprime la possibilité pour que les conditions idéales de communication par lesquelles un changement d’attitude et une formation discursive de l’opinion et de la volonté d’un public de citoyens puissent être réalisés. En effet, selon Habermas (1997), « *le changement politique des valeurs ou des attitudes n’est pas un processus d’adaptation aveugle, mais plutôt le résultat d’une formation constructive de l’opinion et de la volonté* » (p. 363). Dans la conception théorique habermassienne de la ‘démocratie discursive’⁶, les caractéristiques idéales de la situation de communication permettant l’émergence de l’universalité d’un consensus rationnel doivent comprendre avant tout l’égalité entre les participants et l’absence de domination. Les citoyens doivent pouvoir participer de la même manière à la discussion en vue de valider leurs opinions et être tournés vers l’intersubjectivité et vers l’entente, le consensus rationnel n’étant possible que parce que les participants sont liés par l’exigence rationnelle de l’accord avec le meilleur argument. Une telle rationalisation du discours implique par conséquent les critères d’impartialité et d’universalité. On peut donc parler d’une *situation idéale de parole* (Habermas, 1992), où les conditions idéales sont la publicité de l’accès, le droit égal de participation, la sincérité des participants et la prise de position sans contrainte. Ces caractéristiques sont selon l’auteur incontournables pour atteindre la *rationalité communicative*, car ce n’est qu’à travers de la confrontation des subjectivités que l’intersubjectivité est envisageable. Comme l’avance Ferry

⁶ L’on ne discutera pas ici des caractéristiques du processus délibératif issu du modèle dit ‘pragmatique’ de Habermas (1978), fondé sur la participation à la décision à la fois du monde politique, des experts scientifiques et du public des citoyens.

(1987), Habermas parle d'une raison communicationnelle parce que le principe d'*universalisation* serait déjà présent dans les structures mêmes de la discussion. Bien que la discussion suppose que l'universalité d'un accord intersubjectif n'est pas d'emblée réalisée car les positions initiales des participants sont différentes, pour Habermas la structure de la discussion qui est l'échange d'arguments anticipe nécessairement l'aboutissement d'un consensus.

En ce sens, le discours est plus qu'un processus, il constitue un mécanisme intersubjectif qui permet, de par la communication et l'argumentation, de créer le consensus. Mais pour que ce processus aboutisse, il faut que tout individu reconnaisse que la raison, c'est-à-dire la force du meilleur argument, constitue le principe légitimant la décision. Dans cette logique, c'est la raison qui permet non seulement de déceler l'importance collective de certaines décisions mais aussi de résoudre les conflits entre les acteurs.

Toutefois, l'exigence d'une attitude raisonnable, impliquant de dépasser les opinions et les valeurs caractérisant les identités particulières pour embrasser une dimension universaliste et intersubjective, peut à notre sens non seulement paraître difficile à rejoindre, mais aussi justifier l'exclusion de la délibération publique des groupes ou des individus qui ne sont pas considérés suffisamment rationnels ou raisonnables pour transcender leurs identités particulières (cf. aussi Young, 1996 ; Gould, 1996). La nécessité de l'égalité dans le processus démocratique de la délibération ainsi que l'exigence de consensus et d'universalisation peuvent ainsi être critiquées (cf. aussi Staerklé, 1999). Elles ne tiennent en effet pas suffisamment compte de notions essentielles pour la compréhension des dynamiques sociopolitiques telles que l'identité sociale, l'importance de l'expression de la différence et du conflit ainsi que l'asymétrie entre les groupes sociaux (cf. Young, 1996 ; Mouffe, 1994).

Conflit, identités collectives et compétition entre les groupes en tant que facteurs inhérents au débat public

Bien que le modèle habermassien de la démocratie discursive, à la différence du libéralisme et des théorie élitistes, envisage une conception du politique où l'on attribue une importance certaine à l'expression de la multiplicité des points de vue et de la dissension, le présupposé propre au débat public est celui d'aboutir à un accord et à un consensus rationnel, c'est-à-dire à l'universalité. Par conséquent, les participants à la délibération sont envisagés en tant que recherchant un accord, un consensus, et bien que défendant leurs opinions, ils sont ouverts aux opinions défendues par les autres participants et non pas impliqués à faire valoir une opinion donnée par rapport à une autre. Comme le remarque Young (1996) « *in the ideal of deliberative democracy, participants come to a political problem with an open mind about its solution ; they are not bound by the authority of prior norms or requirements. (...) Participants put forward proposals and criticize them, and each assents to a conclusion only because of the 'force of the better argument'. For such assent to be rational, participants must be equal and free.* » (p. 122). Une telle vision *idéale* de la délibération est selon nous à critiquer car elle revient à oublier que les participants à la délibération ont des appartenances identitaires différentes et occupent des positions sociales asymétriques, et celles-ci doivent être prise en compte dans la définition du processus délibératif. En effet, Young (1996) avance que « *this will be true only if we also eliminate their cultural differences and different*

social positions. The model of deliberative democracy, that is, tends to assume that deliberation is both culturally neutral and universal. » (p. 123)

La critique posée par cet auteur insiste aussi sur le fait que les questions de l'asymétrie du pouvoir et des implications identitaires ne sont pas prises en compte dans le modèle habermassien. Young (1989) avance également à ce propos « *we must develop participatory democratic theory not on the assumption of an indifferentiated humanity, but rather on the assumption that there are group differences and that some groups are actually or potentially oppressed or disadvantaged* » (p. 274). La prise en compte de ces aspects implique de considérer que les participants à la délibération sont tournés non seulement vers la recherche de l'accord mais aussi vers l'expression des différences qui constituent leurs identités particulières. Selon Gould (1996), dans le modèle habermassien « *the telos of the discourse, what characterizes its aim and method, is agreement. Difference is something to be gotten past. And the reciprocal recognition is for the sake of common agreement rather than also for the sake of enhancing and articulating diversity. Diversity may be the original condition of a polivocal discourse but univocity is its normative principle.* » (p. 172). Ainsi, la 'situation idéale de communication' d'Habermas peut être conçue en tant que niant l'importance de la reconnaissance de la différence propre aux identités particulières, ainsi que la réalité des relations de pouvoir et d'antagonisme dont l'on ne peut pas faire abstraction si l'on ne veut pas tomber dans une *illusion rationaliste* (cf. Mouffe, 1994).

La réalité du contexte sociopolitique où s'insèrent les délibérations et les débats est en effet rarement celle d'un forum public et libre où les participants expriment leurs points de vue sans contrainte en s'attendant à une reconnaissance réciproque du point de vue exprimé par chacun et à la compréhension mutuelle. Le débat implique un contexte où certains participants gagnent et d'autres perdent, et cet aspect de compétition entre les parties défendant l'une ou l'autre position ne peut pas être escamoté si l'on veut comprendre la réalité du contexte sociopolitique où s'insèrent les débats et les processus délibératifs. De ce fait, le meilleur argument ne peut pas être perçu indépendamment de la partie qui l'avance, et implique dès lors automatiquement que l'autre partie a perdu l'issue de la délibération lors de la compétition des arguments. Si l'on considère que les différentes parties qui participent à la délibération expriment aussi les identités collectives qu'ils représentent, car, comme le fait remarquer Mouffe (1994), dans le champ du politique l'on rencontre des groupes et des identités collectives et non des individus isolés, le fait qu'une partie ait gagné selon la force du meilleur argument implique en même temps d'instaurer une exclusion, c'est-à-dire une asymétrie entre les parties, dans ce cas basée sur le pouvoir de la persuasion. La constitution d'un consensus issu de la délibération implique en effet toujours la constitution d'une majorité et d'une ou des minorité/s (cf. Manin, 1985).

Dès lors, il s'agit de noter que la création d'un consensus ne peut pas se concevoir indépendamment de l'asymétrie entre les groupes, non seulement en tant qu'issue de la délibération, mais aussi en tant que point de départ, car les divers groupes sociaux impliqués dans la confrontation des arguments ne sont pas neutres mais sont porteurs d'identités sociales occupant, à un moment donné, une position différente au niveau sociopolitique. La nécessité de l'égalité entre les participants à la délibération implicite à la situation idéale de communication de Habermas peut ainsi considérée comme difficilement réalisable, étant donné le caractère implicite de la différence entre les groupes sociaux dans le positionnement

sociopolitique. La thèse de la recherche d'un accord et d'une intersubjectivité que tous les participants à la délibération seraient disposés à envisager est aussi critiquée par Mouffe (1996), qui avance que les groupes sociaux seraient avant tout à la recherche d'une reconnaissance de leur différence. Selon cet auteur, la création d'un consensus implique une compétition entre les groupes, d'où découle par conséquent la nécessité de l'expression du dissensus et du conflit entre les divers groupes sociaux dans leur recherche de reconnaissance identitaire. Pour Mouffe, loin de constituer une entrave, la présence de conflits et de confrontations entre les groupes sociaux indique que la démocratie est bien vivante et respectueuse du pluralisme inhérent aux sociétés démocratiques modernes. « *Instead of trying to erase the traces of power and exclusion, democratic politics requires bringing them to the fore, making them visible so that they can enter the terrain of contestation. The fact that this must be envisaged as an unending process should not be cause for despair, because the desire to reach a final destination can only lead to the elimination of the political and to the destruction of democracy. (...) To negate the ineradicable character of antagonism and aim at a universal rational consensus –this is the real threat to democracy* » (Mouffe, 1996 ; p. 255 ; 248).

Le débat d'opinion est l'objet d'un débat

Cette présentation de quelques unes des principales conceptions de la démocratie nous a permis de montrer qu'elles divergent considérablement quant à la signification et au rôle accordés au débat entre les opinions politiques. L'argument de l'incompétence des citoyens base la justification d'une participation réduite à la vie politique. Cet argument, déjà avancé par la plupart des philosophes de la Grèce antique, est repris également de nos jours par les tenants de la démocratie élitiste, justifiant par là le recours exclusif aux professionnels de la politique et aux experts, ainsi qu'à un système démocratique représentatif et non pas direct ou participatif. Cette vision élitiste ne saurait pas être indépendante de la conception du savoir politique, s'éloignant de plus en plus de l'opinion pour acquérir un caractère technique se voulant neutre et a-politique, où la compétence des experts peut dès lors se substituer progressivement au débat public entre les opinions politiques. Dans le cadre de cette vision, la participation des citoyens à la vie politique est considérée comme allant à l'encontre du projet démocratique, bien que l'on puisse légitimement se demander avec Habermas (1978) quelle est la place de la démocratie dans un tel projet. En effet, il s'agit de souligner comme le fait aussi Arendt (1968) que dans le champ politique on se trouve dans le domaine de l'opinion, de la *doxa*, et pas dans celui de la vérité. Le politique reste, comme l'a vu aussi Weber (1971), un conflit de valeurs, un *conflit entre les dieux*.

Le refus d'accorder une place légitime au conflit entre les valeurs et entre les opinions politiques dans l'espace public est aussi à l'origine du libéralisme, qui, en vertu de la tolérance entre les diverses conceptions du bien, souhaite exclure tout conflit et tout débat entre les opinions politiques diverses de la sphère publique, en évitant toute divergence qui puisse nuire au bon fonctionnement de la société. La politique, pour protéger la paix sociale et la coexistence pacifique des opinions dans l'espace public, doit être neutre et ne pas promouvoir une conception du bien particulière. Dans ce sens, l'expression de la divergence et du conflit et les tentatives d'influence qui caractérisent tout débat politique démocratique ne sont pas admises, et l'opinion publique ne peut être conçue qu'en tant qu'agrégat des volontés

individuelles déjà formées. En ce sens, l'on peut reprocher au libéralisme de ne savoir penser l'Etat que composé d'individus isolés, et de représenter une doctrine politique fondamentalement relativiste frôlant l'indifférence, incompatible avec un projet démocratique, favorisant dès lors l'émergence de l'apathie politique dans les sociétés contemporaines. Comme le remarque aussi Roman (1996) « *si la démocratie libérale s'accommode en effet du relativisme, l'exigence démocratique va, pour sa part, plus loin que le libéralisme. Elle ne se contente pas de laisser chacun vivre à sa guise pour autant qu'il n'empiète pas sur la liberté d'autrui, elle s'engage en faveur d'une confrontation active des convictions, réglée par la poursuite du bien commun* » (p. 100).

C'est pourquoi les tenants de la démocratie participative insistent sur l'importance du débat pour tout projet démocratique (cf. Habermas, 1997 ; Manin, 1985), non seulement car ils soutiennent qu'une décision démocratique légitime découle d'une délibération des citoyens où ceux-ci peuvent participer à la formation et au changement des opinions d'autrui, mais aussi du fait que lors de la délibération les opinions politiques peuvent changer, et les opinions non formées peuvent se construire. « *La délibération politique, le débat public, est le processus par lequel mêmes les opinions dites arrêtées viennent à changer. C'est parce qu'il en est ainsi que la délibération politique doit avoir lieu. (...). Les tenants des diverses conceptions du bien essentiellement opposées doivent débattre de leur conflit parce qu'ils peuvent venir à changer.* » (Manin, 1985 ; p. 179-180). A la place de concevoir les diverses conceptions du bien non seulement comme irréductibles mais aussi comme un patrimoine à défendre, ce qui peut constituer une doctrine fondamentalement conservatrice, la délibération et le débat politiques sont envisagés en tant que les moteurs du changement, et les différentes conceptions du bien comme nécessairement vouées à changer (cf. Dumouchel, 1996).

Bien qu'en soutenant activement l'importance de la participation des citoyens à la vie politique et au débat public entre les opinions pour tout projet démocratique, des auteurs comme Gould (1996), Mouffe (1994 ; 1996) et Young (1989 ; 1996) se sont attelés à considérer que la vie politique implique une rencontre non pas entre des entités sociales sur un pied d'égalité, mais entre des entités avec des appartenances identitaires différentes et occupant des positions sociales diverses. De ce fait, le débat est à envisager avant tout comme une compétition pour affirmer l'opinion du groupe, et viser par là non tant la recherche d'un accord et d'un consensus rationnel basé sur la reconnaissance du meilleur argument, c'est-à-dire l'argument le plus convainquant, mais l'expression conflictuelle de la différence et la reconnaissance identitaire. C'est le caractère agonistique du politique, c'est-à-dire l'expression du conflit entre les groupes, et non pas tant la recherche d'une position commune et consensuelle, qui caractérise pour ces auteurs la réalité du débat politique et son objectif ultime.

La présentation de ces diverses conceptions démocratiques nous offre, en plus qu'une compréhension de la place du débat d'opinion telle qu'envisagée par ces diverses approches, quelques éléments de réflexion pour situer le contexte sociopolitique suisse de la démocratie directe où s'insère le débat sur la question des étrangers. Plus précisément, dans la deuxième section de cette partie introductive nous allons mettre en évidence la conception de la citoyenneté sous-jacente au système politique suisse de la démocratie directe, permettant d'envisager la place accordée dans un tel contexte à la participation des citoyens à la vie politique et au débat d'opinions. Finalement, dans une troisième partie seront analysées les

caractéristiques du débat sur la question des étrangers en Suisse. Une telle analyse devra nous permettre, grâce aussi à la prise en compte des éléments de réflexion avancés jusqu'ici, de dégager les éléments constituant le contexte sociopolitiques où s'insère le débat sur la question des étrangers en Suisse, l'objet d'étude de cette thèse.

1.2 Participation des citoyens au débat public dans le système politique suisse de la démocratie directe

Le système politique suisse de la démocratie directe

Le contexte social dans lequel se situent les opinions politiques est caractérisé en Suisse par le système de la démocratie directe⁷ ou participative. Un tel système démocratique se distingue de la démocratie représentative où les citoyens se limitent à élire périodiquement des représentants ; dans ce cas les citoyens n'interviennent donc pas directement dans le processus de décision durant la période de législature. Dans la mesure où l'on ne peut voter que sur la façon de pourvoir aux postes de responsabilité, dans le système représentatif le choix démocratique s'opère plutôt sous la forme d'acclamations que de discussions publiques (Habermas, 1978). Ceux qui ont à prendre les décisions peuvent se justifier périodiquement devant l'opinion publique, mais quant aux décisions elles-mêmes, elles restent par principe soustraites à la discussion publique. Ce genre de régime ne permet pas une décision politique véritablement démocratique, puisque les citoyens ne peuvent pas participer au processus de prise de décision politique (Zogg, 1996).

Par contre, dans le système démocratique Suisse, bien que celui-ci soit éloigné d'une véritable démocratie directe telle qu'existant dans la cité démocratique athénienne, les citoyens n'élisent pas seulement des députés, mais peuvent intervenir directement dans les affaires publiques par les biais des institutions de démocratie directe que sont l'initiative et le référendum. De cette façon, les citoyens expriment directement leur souveraineté sur certains problèmes politiques pouvant leur être soumis soit par les autorités étatiques, soit par une fraction du corps électoral. Sans se prononcer sur toutes les lois et les décisions, le corps des citoyens dispose d'une compétence assez large en matière législative et institutionnelle. La Suisse se distingue donc des autres démocraties par l'importance de ses institutions de démocratie directe ; c'est le pays au monde où ont eu lieu le plus grand nombre de votations populaires au niveau national (cf. Zogg, 1996).

Véritables emblèmes de la souveraineté du peuple, le droit d'initiative et le droit de référendum marquent profondément le système politique suisse. En effet, les citoyens sont appelés à se prononcer périodiquement, environs quatre à cinq fois par an, sur un total d'une quinzaine de sujets d'actualité politique. Lors de chacune de ces votations populaires, les

⁷ Ce qui est communément appelé démocratie directe désigne en réalité les instruments référendaires (initiative populaire et référendum), c'est-à-dire une démocratie semi-directe. Ils représentent un compromis entre les contraintes posées par la grande taille et la dispersion géographique du corps électoral -qui rendent difficile la tenue d'assemblées populaires du type Landsgemeinde- et l'exigence d'une participation directe des citoyens à la prise de décision, non médiatisée par des représentants (cf Papadopoulos, 1998). Néanmoins, le terme de 'démocratie directe' sera utilisé ici étant donné son acception commune.

citoyens sont invités à donner leur avis –en votant par oui ou par non- sur trois à quatre problèmes d'intérêt national, plus d'autres problèmes relevant des cantons et des communes. L'initiative et le référendum facultatif permettent à une minorité⁸ de la population d'obliger l'ensemble du pays à s'intéresser au problème qui la préoccupe. Le référendum facultatif n'a pas un rôle constructif, il permet seulement de refuser les projets du Parlement sans en proposer d'autres. Au contraire, l'initiative populaire représente le droit, accordé à une fraction de l'électorat, de proposer des solutions nouvelles au peuple tout entier. De ce fait, il permet en principe aux groupes politiques, aux associations et aux mouvements sociaux exclus du pouvoir de se faire entendre et de proposer des nouveaux thèmes sur l'agenda politique ou d'en reconsidérer des anciens. Même si l'institution de l'initiative populaire est aux urnes rarement couronnée de succès (cf. Papadopolous, 1998), surtout si l'initiative ne reçoit pas l'appui du gouvernement, lorsqu'une initiative passe en votation, grâce au débat démocratique que provoque la récolte de signatures et la campagne de référendum, elle attire l'attention de l'opinion publique sur un problème jusque-là ignoré, et peut contribuer avec le temps à faire changer sensiblement l'opinion publique ainsi qu'à influencer les dispositions législatives⁹ (cf. Zogg, 1996).

De même, si l'on prend l'exemple des nouveaux mouvements sociaux nés les vingt dernières années en Europe, définis en tant que groupes minoritaires revendiquant des nouvelles valeurs en rupture avec celles dominantes et engagés dans un conflit social contre les autorités politiques (cf. Melucci, 1989), l'on peut constater qu'ils ont trouvé dans l'initiative populaire un excellent moyen de mobiliser l'opinion publique au travers du débat public qu'ils engagent et de forcer l'entrée dans l'arène politique¹⁰ (cf. Zogg, 1996). En effet, les mouvements apparus autour des années '70 et revendiquant de manière conflictuelle des valeurs nouvelles pour l'époque telles que l'écologie, la solidarité, le féminisme, la participation du citoyen à la vie politique, ont augmenté de plus en plus leur coopération avec l'Etat, ce qui a amené à une progressive intégration au niveau étatique, ainsi qu'à une institutionnalisation importante de leurs pratiques¹¹ (cf. Cattacin, Giugni et Passy, 1997). Comme le font observer Cattacin et ses collaborateurs, depuis les années '80, des problématiques nouvelles ont émergé dans l'espace public, portant plus spécifiquement sur les questions d'asile, d'immigration et de racisme, et la présence de ces mouvements s'est fortement institutionnalisée, bien que certaines associations se mobilisent encore contre la politique d'asile restrictive ou contre le racisme et la xénophobie. Un type particulier de

⁸ Respectivement 100 000 citoyens dans le cas de l'initiative et 50 000 dans le cas du referendum.

⁹ Comme le fait observer Zogg (1996), l'exemple de l'initiative 'pour une Suisse sans armée' montre comment le débat suscité par une initiative peut faire progressivement changer l'opinion publique.

¹⁰ Papadopolous (1998) avance une thèse quelque peu opposée. L'opportunité offerte aux mouvements sociaux de s'exprimer par le biais du canal référendaire conduirait en quelque sorte à leur épuisement, qui restreindrait leur répertoire d'action en empêchant de penser que d'autres stratégies auraient été plus productives. Au contraire Giugni (1991), bien qu'admettant que les stratégies référendaires soient peu utilisées par les mouvements en raison de leur coût, estime que ceci est contrebalancé par l'occasion qu'elles fournissent pour mobiliser des larges publics et pour lancer en parallèles d'autres actions. De même, Kriesi et Wiesler (1996) constatent que, si le répertoire d'action des mouvements sociaux en Suisse est modéré, le recours à la démocratie directe n'empêche pas celui d'autres moyens d'actions.

¹¹ Voir surtout les écologistes (c'est au travers d'une initiative que le parti écologiste suisse s'est fait connaître à l'électorat), les mouvements de solidarité et les féministes (cf. Cattacin et al. 1997).

mouvement de contestation vis-à-vis de l'Etat est représenté par les nouveaux mouvements d'extrême droite ; la réaction face à l'Etat s'ancrerait surtout autour de sa trop grande générosité vis-à-vis des étrangers et sur la valorisation de l'identité nationale (cf. Altermatt et Kriesi 1995). Nous aurons l'occasion de discuter plus loin de ces mouvements qui ont contribué à réactualiser le débat sur la question des étrangers en Suisse.

En tout cas, l'on peut être amené à constater que les mouvements sociaux ont une importance certaine sur la démocratisation du système politique. Ils contribuent en effet fortement à alimenter le débat politique à coté des partis et des associations par leur intervention dans l'espace public politique et par là ils peuvent favoriser l'émergence de nouvelles valeurs et des politiques innovatrices (cf. Cattacin et al, 1997). L'innovation est en effet strictement liée à l'émergence de mouvements minoritaires revendiquant de manière conflictuelle des normes en rupture avec celles dominantes (cf. Moscovici, 1979, 1985 ; Mugny, 1982), contribuant ainsi à l'évolution du système social et politique d'une société.

L'espace public politique suisse est-il vraiment participatif ?

Dans les périodes ainsi dites 'à repos' ou 'apolitiques', c'est-à-dire lorsque les citoyens ne sont pas appelés à exprimer leur opinion concernant une problématique donnée lors des votations ou de débats, malgré l'existence d'avis divergents, ancrés par définition dans des groupes différents (Doise, 1976), le principe de la tolérance, signifiant implicitement la nécessité de la paix civile, prône la coexistence plus ou moins pacifique entre les avis divergents, perçus comme normaux ou en tout cas inéluctables (Roman, 1996). Le principe de la tolérance caractérisant ces périodes 'pacifiées' implique par conséquent une absence de conflit explicite entre les diverses positions, où l'on accepte que d'autres possèdent une vision différente du monde, et bien que l'on puisse être plus ou moins convaincu d'avoir raison, l'on ne fera rien pour persuader autrui, ni pour comprendre ses raisons (Dumouchel, 1996).

Mais dans la période qui précède les votations¹² le principe de la tolérance des avis divergents se trouve ébranlé car les citoyens sont amenés à prendre position sur l'une ou l'autre option et à s'exprimer dans l'espace public par leur vote. Au niveau du contexte sociopolitique, lors d'une telle période la coexistence plus ou moins pacifique entre les diverses opinions se transforme alors en un débat public, ce qui rend saillant le conflit entre les opinions diverses, et partant entre les groupes qui les défendent, car seule l'une des deux positions va gagner le débat en se transformant en opinion majoritaire. Traditionnellement, la légitimation d'une décision démocratique passe par la règle de la majorité. De ce fait, l'opinion majoritaire représente l'opinion validée socialement au travers des mécanismes de choix démocratique. Ceci explique pourquoi chaque entité sociale défendant une position donnée s'engage, dans la période précédant les votations, dans des stratégies de communication et d'influence pour que la position défendue puisse gagner le débat et paraître ainsi socialement plus valide grâce au consensus majoritaire.

Bien que s'éloignant d'une conception telle que la 'démocratie discursive' (cf. Habermas, 1992 ; Manin, 1985), où les décisions politiques sont prises lors de délibérations

¹² Comme du reste dans tout contexte social qui présuppose explicitement un débat entre avis contradictoires.

publiques permettant aux citoyens de participer activement à la formation et au changement des opinions d'autrui, dans le système démocratique suisse le citoyen est en principe invité à participer activement et constamment à la discussion publique pour se forger une opinion en vue des votations. Un tel contexte suppose par conséquent une conception active de la citoyenneté, à la différence des systèmes représentatifs où le citoyen n'est appelé aux urnes que pour les élections. Ce système foncièrement participatif, selon Windisch (1998), « *c'est ce qui entraîne un type d'espace public et de débat public et, par conséquent, de communication et d'argumentation politiques, tout à fait spécifiques : intrinsèquement délibératif et participatif et donc situé à l'opposé complet de systèmes politiques où l'on gouverne par décrets* » (p. 27).

La période qui précède les votations est ainsi caractérisée par l'émergence d'un débat public contradictoire d'autant plus conflictuel que les thèmes impliquent des opinions polarisées et dont l'enjeu est considéré comme important (Windisch, 1998). L'émergence du débat public se caractérise par le recours, de la part des entités sociales défendant une position donnée, à des stratégies de communication et d'influence basées sur la confrontation des arguments et la rhétorique persuasive dans le but de gagner des prosélytes. Toute communication politique impliquerait en effet une communication persuasive (Gerstlé, 1993). Bien que le système politique de la démocratie directe implique une conception active de la citoyenneté, favorisant en principe la participation des citoyens au débat public en vue de se former une opinion mais aussi de leur permettre d'exercer une influence sur autrui, il s'agit de constater qu'au niveau de l'espace public les citoyens ne sont pas souvent appelés à jouer un rôle très actif lors d'un débat¹³. Les citoyens sont pour la plupart du temps spectateurs du débat politique plutôt qu'acteurs légitimés à s'exprimer publiquement, ce qui réduit considérablement la réalité de 'citoyenneté active' telle qu'envisagée par Windisch (1998). Très souvent, ce sont les médias et les débats politiques où participent les experts, les représentants des partis politiques, les représentants des groupes minoritaires ou associatifs ayant lancé une initiative ou un référendum, qui remplissent de fait le rôle de communiquer et/ou critiquer les arguments soutenant les diverses opinions. Tout en admettant qu'assister à des débats peut permettre aux citoyens de s'informer et d'écouter les arguments contradictoires dans le but de se forger une opinion ou de la modifier, il reste à constater qu'ils ont à notre sens trop peu de possibilités de délibérer et de défendre publiquement le point de vue propre en participant aussi à la formation des opinions d'autrui.

Sartori (1987) est catégorique à ce niveau : « *the referendum actor is like the electoral actor : he performs in solitude, by himself, without a 'debating participation'. His deliberation is not preceded by a dialogue that goes to shape the deliberation. Thus the 'enlightenment of discussion' (...) is ruled out. Certainly the issue debated to referendum will be debated on the media ; but the referendum-type decider remains, if he listen, a passive listener who does not contribute, not even minimally, in that debate* » (p. 112). En effet, dans l'espace public les citoyens sont plus souvent cibles d'une influence provenant des entités sociales politiquement actives et légitimées que sources d'influence participant activement au débat. En d'autres mots, la communication persuasive, entendue en tant que processus d'influence *réciproque* qui implique un échange entre groupes ou individus à la fois sources

¹³ Certes, sauf les citoyens qui font partie d'une association politique ou d'un parti.

et cibles d'influence (cf. Moscovici, 1979), ne concerne pas de manière directe les citoyens qui assistent à un débat, mais simplement les participants actifs entre eux. La plupart du temps, lors d'un débat public, la communication persuasive avec les citoyens peut se caractériser 'à sens unique': le récepteur du message (dans ce cas le citoyen) a des occasions restreintes d'exprimer et de défendre son point de vue, ainsi que de répondre au message en réfutant ouvertement les arguments d'autrui, marquant par là l'existence d'une asymétrie dans le processus communicationnel (cf. Ghiglione, 1986).

Dès lors, et malgré la conception active de la citoyenneté implicite au système de la démocratie directe, une telle situation de communication unidirectionnelle peut présenter le péril de tendre à reproduire une approche fonctionnaliste de la société -dans ce cas plus particulièrement de son espace public politique- où l'influence agit de manière unidirectionnelle du haut vers le bas, selon une conception verticale du pouvoir, avec peu de possibilité de réciprocité dans les dynamiques d'influence. Cette conception fonctionnaliste peut à notre sens se rapprocher d'une vision élitiste de la démocratie qui est pourtant en principe éloignée de la conception participationniste propre au système politique suisse. La conception participationniste de la démocratie propre au système politique suisse implique en effet d'actualiser une approche interactionniste des phénomènes de communication et d'influence (Moscovici, 1979). Actualiser une telle conception revient à favoriser la réciprocité des dynamiques persuasives selon une symétrie du processus communicationnel, caractérisé en ce sens sur la participation aux processus d'influence des diverses entités sociales d'une société, indépendamment du degré de pouvoir ou d'expertise dont elles disposent.

Dans l'espace public politique suisse, qui pourtant présuppose une conception participationniste de la citoyenneté à la vie politique, l'on est donc encore éloigné de la vision idéale du citoyen participatif telle que définie par Katz (1995) : « *the models of participatory democracy imply involved citizens –informed, motivated, communicative- who join together with others to forge their opinions about public affairs* ». Dans les débats qui caractérisent le climat sociopolitique précédant les votations les citoyens sont donc habituellement des spectateurs plus ou moins passifs de la communication politique caractérisée par une communication et une confrontation d'arguments contradictoires qui se passe entre des professionnels de la politique (qu'il s'agisse de politiciens, d'experts ou de journalistes). Certes, l'arène politique qui caractérise le débat public n'est pas toujours uniquement occupée par des professionnels de la politique ou des experts. Comme nous l'avons vu lors de la discussion concernant les mouvements sociaux, des mouvements minoritaires ou associatifs suffisamment organisés et revendicatifs peuvent faire entendre leur voix (soit en lançant une initiative, soit en participant publiquement au débat public ou en se prononçant au travers des médias), en contribuant également à la formation ou au changement des opinions politiques. Mais les occasions pour le citoyen de participer à des débats et à des délibérations entre citoyens caractérisés par une véritable communication réciproque, c'est-à-dire à des tentatives de persuasion mutuelle et d'échange d'arguments, demeurent encore très restreintes, si non

inexistantes, en Suisse (cf. Papadopoulos, 1998), bien que des efforts en ce sens commencent à voir le jour¹⁴.

Favoriser l'émergence de lieux de débat pour augmenter la participation citoyenne à la vie politique

Comme l'avance Bütschi (1998), bien que les institutions de la démocratie directe constituent probablement l'un des piliers de l'identité collective suisse (l'initiative et le référendum étant les éléments du système politique dont les Suisses sont le plus fiers, cf. Longchamps et Hardmeier, cités par Bütschi, 1998), la vision idyllique d'un système politique qui offre des larges possibilités de participation et de délibération aux citoyens n'a pas, comme on a vu, de correspondance directe dans la réalité. De même, comme le note Kriesi (1993), l'on constate que la participation aux votations a constamment baissé depuis la fin de la Deuxième guerre mondiale jusqu'au milieu des années '70. Si ce taux s'élevait à 60% environs, en 1975 il baisse à 40% ; depuis, le taux de participation varie entre 35% et 45%. Cette absence de participation serait liée selon Kriesi (1993) à un manque de compétence civique -entendue en tant que capacité d'argumenter le choix politique- donc à un manque de formation de l'opinion en connaissance de cause (Wälti, 1993), qui varie selon les enjeux politiques sur lesquelles les citoyens sont amenés à s'exprimer. Les enjeux les plus mobilisateurs, liés à trois thèmes spécifiques –l'armée, le travail et les étrangers– sont les thèmes les plus conflictuels, qui suscitent des oppositions entre des groupes clairement définis selon leurs caractéristiques sociales (Nidegger, 1993). Comme l'avance Kriesi (1993), ce sont des thèmes qui touchent aux valeurs centrales de l'identité helvétique, ce qui correspond à ce que Windish (1978) a caractérisé avec le concept de 'l'idéologie helvétique'. Ainsi, l'on peut constater que l'implication identitaire¹⁵ jouerait un rôle important au niveau de la mobilisation et de la participation politique, ce qui montre une tendance à une participation sélective, plus qu'une apathie politique caractérisant une partie des citoyens.

De plus, il a été mis en évidence que la compétence civique est également une fonction de l'engagement et d'un intérêt pour la chose publique. Un tel engagement et un tel intérêt seraient aussi en partie suscités par la culture politique émanant du contexte sociopolitique dans lequel les citoyens sont insérés. Une analyse de Wälti (1993) révèle à ce propos que le niveau de connaissance des enjeux soumis à votation est le plus élevé dans les cantons qui rassemblent encore aujourd'hui leurs citoyens dans les 'Landsgemeinde', c'est-à-dire les assemblées populaires qui réunissent périodiquement les citoyens des demi-cantons d'Appenzell Rhodes-externes et d'Obwald, ainsi que du canton de Glaris.

Une telle institution, impliquant une participation active des citoyens aux débats publics et aux décisions tout comme dans l'Assemblée populaire de la cité d'Athènes, semble

¹⁴ C'est par exemple le cas des 'PubliForum', des lieux de rencontre entre citoyens et experts qui commencent à être organisés ponctuellement sur des thématiques spécifiques (cf. le PubliForum Electricité et Société, grâce à une collaboration entre le 'Conseil Suisse de la Science' et 'Technology Assessment').

¹⁵ Comme le montre Nidegger (1993) " *les individus décident de ne participer que lorsqu'ils estiment que cela en vaut la peine, c'est-à-dire soit parce que des valeurs fondamentales de l'identité nationale sont en jeu, soit parce que des intérêts particuliers de leur groupe d'appartenance sont touchés* " (p. 187)

favoriser la compétence civique et la citoyenneté. Papadopoulos (1998) reporte à ce propos les arguments¹⁶ d'une femme participant à la Landsgemeinde : « *je sens que j'ai une voix dans cette communauté, que je suis une citoyenne qui décide et pas seulement une cliente de l'entreprise nommé Etat* ». Un tel argument implique effectivement un lien direct entre la participation à des débats dans une institution telle que la Landsgemeinde et le sentiment de citoyenneté. Or, un exemple similaire de lieu de décision collectif est représenté par le *town meeting* –célébré au XIX siècle par Tocqueville– qui est encore en vigueur aujourd'hui dans un millier de villes aux Etats-Unis. Le *town meeting* tel qu'existant actuellement consiste en une assemblée communale se réunissant annuellement, ouverte à tous les électeurs d'une ville pour prendre des décisions sur le plan local. Bien que l'électorat délègue de plus en plus la préparation des décisions à des commissions permanentes de citoyens –la séance plénière n'ayant souvent plus qu'un rôle de ratification où les débats sont en réalité plutôt expéditifs– et que la participation ne soit pas toujours élevée (celle-ci décroît avec la taille de la ville), là où il existe le *town meeting* est fortement apprécié par les citoyens (cf. Zimmermann, 1986). Barber (1995), qui insiste sur l'importance de la participation aux débats et aux délibérations pour que les individus se transforment en citoyens, propose d'ailleurs la généralisation des *town meetings*, et nombreuses sont les tentatives dans plusieurs pays pour instaurer des 'démocraties de quartier' dans les grandes villes, cherchant à définir même en leur sein des unités dont la taille permettrait la tenue d'assemblées des habitants (Papadopoulos, 1998).

Mis à part les propositions de réactualiser les assemblées populaires décisionnelles ou de créer des lieux de décisions collectifs, tels qu'envisagés par les partisans de la démocratie délibérative, et en restant dans le cadre strict de la conception actuelle de la démocratie directe référendaire qui appelle les citoyens à se prononcer lors de votations, il reste à constater que des mesures institutionnelles et éducatives demeurent à introduire pour favoriser l'engagement des citoyens dans le processus démocratique (cf. Kriesi, 1993), soit au niveau de la participation aux votations, soit au niveau de la possibilité de participer activement au débat dans la sphère publique. De telles mesures, dans le propos de réaliser la conception de citoyenneté active et participative implicite au système démocratique suisse, devraient comprendre dès lors à notre sens la création de lieux de participation citoyenne à la formation et au changement des opinions réciproques. En effet, favoriser l'échange mutuel des arguments contradictoires et les tentatives d'influence réciproques, c'est-à-dire la création de lieux de débat et de délibération –qui en plus de constituer des lieux garants de la légitimité démocratique permettent aux opinions plurielles de s'exprimer et d'être prises en compte– peut également favoriser le développement du sentiment d'efficacité politique.

Comme l'avance Bandura (1997), le sentiment d'efficacité politique, qui se révèle être un facteur déterminant l'engagement politique, serait lié directement à l'impression de pouvoir modifier les événements politiques et les opinions d'autrui au travers d'une action subjective ou collective. Le terme *empowerment* est utilisé par cet auteur pour désigner des procédures favorisant le développement du sentiment d'efficacité. L'importance de mettre en œuvre des pratiques favorisant l'*empowerment* et le sentiment d'efficacité au travers de l'exercice d'une influence est soulignée par Bandura (1995): « *In analyzing the impediments of human behaviour, it is all too easy to lose sight of the fact that human influence, whether*

¹⁶ Arguments recensés lors d'une interview au journal *L'Hebdo* du 25 septembre 1997.

individual or collective, is a two way process rather than one who flows unidirectionnaly. The imbalance of social power partly depends on the extent to which people exercise the influence that is in their command. The less they bring their influence to bear on conditions that affects their lives the more control they relinquish to others. (...). The times call for social initiatives that build people's sense of efficacy to influence conditions that shape their lives and that of future generations » (p. 38).

Les résultats empiriques de Almond et Verba (cités par Papadopoulos, 1998) ont confirmé que le sentiment d'efficacité politique dérive, au moins en partie, de la possibilité d'exercer une influence, aussi dans des structures de taille inférieure telles que l'école et le lieu de travail. Ainsi, en plus du lien existant entre le sentiment d'efficacité politique et la possibilité d'exercer une influence, il apparaît que l'efficacité politique est liée à la possibilité d'exercer une influence dans des contextes tels que l'école ou le travail. Ces résultats ont induit Papadopoulos (1998) à penser que la démocratisation très poussée de la sphère publique peut entrer en contradiction avec les modèles d'autorité très paternalistes existant dans les entreprises et dans les institutions éducatives suisses, et expliquer, au moins en partie, le manque de participation active à la vie politique des citoyens¹⁷.

Nous ne développerons pas plus loin cet argument ici. Néanmoins, pour favoriser la participation aux votations et le sentiment d'efficacité politique, ainsi que la connaissance des citoyens en ce qui concerne des enjeux soumis à votation, créer des lieux de débats politiques entre citoyens dans la sphère publique pourrait se révéler l'une parmi les préconditions nécessaires. La participation à des débats publics entre citoyens peut en effet être un lieu propice non seulement pour que les citoyens aient la possibilité d'exercer une influence sur autrui et de participer activement au changement social et politique –ce qui favoriserait aussi un développement de l'efficacité politique- mais aussi pour écouter les arguments d'autrui, ce qui peut favoriser aussi le passage d'informations et par là, une meilleure connaissance des enjeux soumis à votation. Le lien entre la possibilité d'exprimer le point de vue propre et d'exercer une influence dans un contexte donné et la participation citoyenne dans d'autres contextes est également soulignée par Barnes et Walker (1998) : *« a sense of the possibilities of being heard is one of the prerequisites of a participative citizenship. Participation is not solely a means of securing improved individual outcomes, but of strengthening democratic process in general. (...) The benefits of participation can extend beyond the particular context in which this is sought. The experience of having one's ideas and opinions valued in one context can be transferable. (...) People may also be persuaded that it is worth their while registering their views in other contexts. This could, for exemple, encourage an increase in participation in local, national and European elections. Empowerment should be understood as enabling people to participate within those wider arenas. »* (p. 199-200).

Certes, comme l'observe Kriesi (1993) une mise en place institutionnelle peut ne pas être suffisante pour favoriser la participation effective à des tels débats. Cet auteur remarque en effet à ce propos : *« d'un point de vue normatif, il est certainement désirable d'introduire des institutions incitant à la participation et à la délibération. (...) Il convient pourtant de*

¹⁷ Aussi selon Eckstein (1966), les modèles d'autorité en vigueur dans d'autres sphères (famille, travail, école) affectent le rapport des individus au politique.

souligner que ‘l’ingénierie constitutionnelle’ ne suffit pas pour la mise en œuvre d’une véritable démocratie. Elle doit être accompagnée par les préconditions au niveau de la société civile permettant aux institutions de réaliser les effets désirés. » (p. 280). Il est certain que favoriser l’implémentation de lieux de débats entre citoyens dans la sphère publique nécessiterait également des mesures de formation à la citoyenneté (voir aussi Ossipow, 1994). L’éducation à la citoyenneté est d’ailleurs considérée une priorité en Suisse ainsi que dans la plupart des états démocratiques. En Suisse, elle commence à être envisagée, outre une contribution de l’école à la formation des jeunes, en tant qu’appui contre abstentionnisme et comme un moyen pouvant favoriser la prise en compte de la pluralité des opinions. Par conséquent, l’éducation à la citoyenneté est aujourd’hui l’objet de réformes en Suisse ; l’on s’accorde notamment sur le fait qu’elle devrait comprendre en plus de la connaissance des institutions -ce qui a été fait jusqu’ici- également l’apprentissage de la participation à la vie de la cité. En ce qui concerne l’apprentissage de la participation à la vie de la cité, l’on peut constater que des débats sur l’actualité politique sont organisés parfois sous l’initiative de directeurs d’établissement ou d’enseignants, bien que leur pratique ne soit pas encore institutionnalisée. Dans ce sens, de telles initiatives seraient sans doute à promouvoir dans le cadre de l’école. Néanmoins, il faudrait éviter que des tels débats se réduisent exclusivement à des rencontres avec des experts ou des politiciens qui exposent leurs arguments¹⁸, car la participation peut facilement se limiter dans un tel cas à poser des questions plus qu’à débattre ouvertement. Des telles rencontres, pour favoriser l’expression réciproque des opinions diverses ne devraient pas exclusivement avoir lieu avec des experts ou des politiciens, mais aussi et surtout entre pairs, car autrement l’on peut favoriser la reproduction de situations d’influence asymétriques où la communication peut demeurer à ne s’exercer que de manière unidirectionnelle¹⁹.

Les caractéristiques du contexte social où s’insère le débat

Ceci étant posé, il faut admettre que l’égalité entre les participants, constituant un facteur central de la *situation idéale de parole* (cf. Habermas, 1992), est difficilement réalisable lors d’un débat portant sur une problématique politique, compte tenu aussi du contexte social où s’insèrent les opinions diverses et les groupes qui les défendent. Comme nous l’avons vu, certaines opinions peuvent être associées à des groupes majoritaires et d’autres à des groupes minoritaires, soit au niveau du contexte sociopolitique, soit au niveau du contexte strictement relatif au groupe de discussion. Cette asymétrie serait inhérente à la plupart des débats, car les opinions ne sont pas indépendantes des positionnements sociaux et du statut des groupes qui

¹⁸ Tel a été le cas notamment d’un débat organisé par le lycée cantonal de Lugano avant les votations sur Droleg (le 29 novembre 1998), qui a été suivi par un vote en blanc.

¹⁹ Bien qu’en traitant d’une autre pratique, celle des ‘cafés scientifiques’, l’on peut reporter la lettre d’un lecteur de *Horizons* parue le mois de septembre 1999 montrant le fonctionnement de la communication avec les experts : « Je peux très bien me représenter que des ‘cafés scientifiques’ parviennent à encourager de manière positive le dialogue entre différents individus et groupements sociaux. (...). Après lecture de l’article je me demande toutefois pourquoi l’expérience est décrite comme ‘réussie’. Selon la présentation qui en est faite, la manifestation susmentionnée permet au public de poser une série de questions, auxquelles les quatre experts présents, soit y répondent eux-mêmes, soit les transmettent à un spécialiste. Les rôles sont donc manifestement clairement répartis : le public ‘veut savoir’ (quelque chose) et pose des questions –les scientifiques donnent les réponses, et ‘expliquent’. Aussi, je me permets également de poser une question : qu’est-ce qu’un schéma aussi classique de question-réponses a à voir avec un dialogue ? ».

les défendent. Ainsi, lors d'un débat l'on est loin de la *situation idéale de communication* de Habermas (1992), où les participants, bien qu'exprimant leurs opinions contradictoires, sont envisagés sur un pied d'égalité et seraient tournés vers l'intersubjectivité et vers l'entente, à la recherche d'un consensus rationnel mis en évidence par la force du meilleur argument. En effet, « *the model of the public sphere probably does not expect to live up with the Habermasian ideal of setting aside group interests and personal identities in order to achieve a reasoned consensus about the best course for the commonweal* » (Katz, 1995 ; p. xxiv).

Un débat entre opinions contradictoires n'est pas non plus une délibération telle que décrite par Fishkin (1991), où les participants sont initialement prêts à s'engager dans un raisonnement collectif sur les mérites des alternatives en vue, recourent à l'information pour se persuader mutuellement, restent ouverts à la critique et prêts à être convaincus par les arguments d'autrui. L'objectif premier d'un débat, tel que ceux qui caractérisent l'espace public politique, est celui de réussir à convaincre autrui pour que la position défendue puisse prévaloir. En effet, comme le met en évidence Young (1996), « *Deliberation is competition. Parties to dispute aim to win the argument, not to achieve mutual understanding. Consenting because of the 'force of the better argument' means being unable to think of further counterargument, that is, to concede defeat. The agonistic norms of deliberation reveal ways that power and influence reenters this arena, even though deliberative theorist may claim to have bracketed it.* » (Young, 1996 ; p. 123). Ainsi, toute délibération implique en réalité un débat, c'est-à-dire un contexte où certains participants gagnent et d'autres perdent, et cet aspect de compétition entre les parties défendant l'un ou l'autre position ne peut pas être escamoté si l'on veut comprendre la réalité du contexte sociopolitique où s'insèrent les processus délibératifs. De ce fait, le meilleur argument ne peut pas être perçu indépendamment de la partie qui l'avance, et implique dès lors automatiquement que l'autre partie a perdu l'issue de la délibération lors de la compétition des arguments.

Si l'on considère que les différentes parties qui participent à la délibération expriment aussi les identités collectives qu'ils représentent, car, comme l'a fait remarquer Mouffe (1994), dans le champ du politique l'on rencontre des groupes et des identités collectives et non des individus isolés, le fait qu'une partie ait gagné selon la force du meilleur argument implique en même temps d'instaurer une exclusion, c'est-à-dire une asymétrie entre les parties, dans ce cas basée sur le pouvoir persuasif des arguments. Comme mentionné auparavant, la constitution d'un consensus issu de la délibération implique toujours la constitution d'une majorité et d'une ou de minorité/s (cf. Manin, 1985). En effet, « *le processus délibératif se clôt par le choix, le vote. Le processus de formation des volontés est terminé. Le décompte des voix permet de savoir quelle solution l'a emporté, c'est-à-dire a suscité l'adhésion du plus grand nombre. L'adhésion du plus grand nombre reflète la force supérieure d'une argumentation par rapport aux autres. (...) La minorité (ou les minorités) avait, elle aussi, ses raisons, mais elles ont été moins convaincantes.* » (Manin, 1985 ; p. 90). A ce niveau, Collin (1995) observe que la décision qui découle d'un débat ou d'une délibération est en effet « *qualifiée de démocratique quand elle est soumise à un vote : un débat qualitatif se conclut ainsi par le quantitatif. La vérité est dans le nombre* » (p. 45).

Bien que l'on puisse se demander, comme le témoigne le débat qui existe depuis la philosophie antique à ce sujet (cf. aussi Tocqueville, 1961), si le bien commun, la vérité, est

définie par le nombre, le système démocratique passant par la règle de la majorité présuppose implicitement que la légitimité principale d'une décision ou d'une norme sociale donnée est son caractère majoritaire. A propos de l'aspect majorité/minorité implicite au système démocratique et au contrat social, Rousseau (1762 : 1964) avance : « *La voix du plus grand nombre oblige toujours les autres ; c'est une suite du contrat même. (...) Quand l'avis contraire au mien l'emporte, cela ne prouve autre chose sinon que je m'étais trompé, et que ce que j'estimais être la volonté générale ne l'était pas* » (p. 441). Les diversités d'opinions se résolvent dans un système démocratique basé sur la règle de la majorité en une asymétrie majorité/minorité, qui déterminent les validités respectives des avis divers, et de manière corollaire le statut des groupes qui les défendent.

Nous avons discuté auparavant du fait que la création d'un consensus dans un système politique basé sur la volonté du plus grand nombre ne peut pas se concevoir indépendamment de l'asymétrie entre les groupes et entre les opinions, non seulement en tant qu'issue du débat, mais aussi en tant que point de départ, car les divers groupes sociaux impliqués dans la confrontation des arguments ne sont pas neutres mais sont porteurs d'identités sociales, et les opinions qui caractérisent les divers groupes peuvent occuper, à un moment donné, une position hiérarchique différente au niveau sociopolitique ou au niveau du contexte où s'exerce la confrontation. La nécessité de l'égalité entre les participants à la délibération implicite à la 'situation idéale de communication' de Habermas (1992) est ainsi considérée comme difficilement réalisable, étant donné le caractère asymétrique des groupes sociaux et partant, des opinions qu'ils défendent. De plus, vu qu'un débat contradictoire s'insérant dans un contexte démocratique basé sur la règle de la majorité implique une compétition entre des groupes défendant des positions opposées, du fait que l'objectif de la confrontation est celui de gagner le débat au travers de l'obtention d'un consensus majoritaire, le propos serait celui de faire valoir la position du groupe d'appartenance, ce qui peut impliquer initialement, plutôt que l'intercompréhension et l'ouverture à autrui, l'expression du conflit et de la différence (cf. Mouffe, 1994).

Or, l'expression du conflit serait particulièrement le cas d'un débat portant sur des problématiques politiques conflictuelles et polarisées ; comme le remarque Windisch (1998), une communication ayant un caractère conflictuel s'exerce surtout lors d'un débat qui concerne « *des sujets 'chauds' et 'brûlants', à savoir des thèmes à propos desquels les opinions sont totalement opposées et dont l'enjeu est considérée comme vital ; autrement dits, des sujets fortement polémiques.* » (p. 28). Comme nous l'avons discuté plus haut, certaines problématiques politiques, surtout celles directement liées aux appartenances sociales des individus et à leur identité nationale, ainsi qu'à leur positionnement politique sur l'axe droite-gauche, sont considérées comme fortement conflictuelles. Parmi celles-ci, figure au premier plan la question sur les étrangers étudiée dans ce travail de thèse; le débat entre "xénophobes" et "xénophiles" n'a pas perdu de son caractère conflictuel et polarisé dans l'espace public politique suisse depuis l'initiative '*Schwarzenbach*' déposée le 20 mai 1969.

1.3 Caractéristiques du débat sur la question des étrangers en Suisse

La “ surpopulation étrangère ” devient un problème politique

Parmi les problèmes politiques et sociaux qui ont préoccupé la Suisse dans l'époque contemporaine, figure au premier rang celui de 'l'emprise étrangère' (*Überfremdung*). Ce terme, repris par la suite par les partisans de la xénophobie, a été créé avec l'introduction de la loi sur les étrangers de 1931 encore en vigueur aujourd'hui. Après que les Suisses eurent constitué eux-mêmes durant des siècles une 'main d'œuvre étrangère', le pays a réussi depuis son industrialisation à attirer à lui des nombreux étrangers, apparemment grâce à des salaires et à des conditions de travail favorables (cf. Tschäni, 1975). Au début de la période d'après guerre, la politique d'immigration de la Suisse était très libérale : l'économie avait besoin de main d'œuvre et le gouvernement lui permettait de l'importer librement, surtout du sud de l'Europe. La présence étrangère a été donc justifiée depuis le début par des arguments d'utilité et de nécessité économique (cf. Parini, 1997). Par conséquent, il était nécessaire d'intervenir avec des structures bureaucratiques de caractère économique ainsi que de contrôle policier, aussi pour canaliser le flux migratoire selon le marché du travail tout en évitant les abus. De cette manière, la présence étrangère, au travers de la mise en place de mesures de contrôle (contrôle des abus, de sa croissance, etc.) a été insérée directement dans un contexte de danger pour la culture nationale (cf. Cattacin, 1996). La politique sur la question des étrangers aurait dès lors largement contribué à créer une distinction entre ceux qui possèdent une identité nationale commune (les Suisses) et ceux qui sont caractérisés essentiellement par des éléments économiques (les étrangers). Selon Cattacin (1996), l'aspect utilitariste et économique de la politique suisse en matière d'immigration ne saurait pas être sans lien avec les réactions xénophobes qui se sont mobilisées à partir des années '60. L'argument économique justifiant la présence étrangère en Suisse aurait favorisé l'émergence d'un sentiment de concurrence et de dévalorisation de l'étranger ayant empêché de considérer d'autres apports (par exemples culturels) de la présence étrangère.

Dès lors, et aussi en raison de l'accroissement rapide de la population étrangère, à partir des années '60 la question de l'immigration est devenue un enjeu politique majeur. La pression populaire montait lorsqu'une toute première initiative populaire fut lancée par le Parti démocratique du canton de Zürich le 30 juin 1965, qui fut toutefois retirée en 1968 en raison des promesses du gouvernement de restreindre les flux d'immigration, bien que son libéralisme économique l'empêchât à ce moment d'adopter des mesures radicales. Ce n'est que peu avant la votation sur la première initiative contre 'l'emprise étrangère', l'initiative 'Schwarzenbach', que le gouvernement déclara un changement radical de sa position en adoptant une politique d'immigration très restrictive. Cette initiative, qui demandait une réduction importante de la population étrangère (ne devant pas excéder 10% de la population, ce qui signifiait expulser 260 000 étrangers) fut rejetée seulement par 54% des votants (la participation au vote atteignit le chiffre exceptionnel de 74%), après une campagne d'une conflictualité inhabituelle. Ce fut « *l'une des batailles les plus importantes et les plus passionnelles de l'histoire suisse d'après guerre* » (VOX 36, cité par Altermatt et Kriesi, 1995). L'initiative postérieure fut encore plus contraignante ; en 1972 'l'Action Nationale' demanda la réduction de la population étrangère à 500 000 personnes, ce qui aurait impliqué l'expulsion d'au moins 500 000 étrangers. Bien que la majorité des citoyens ait refusé aussi

cette initiative, tout comme les autres initiatives xénophobes²⁰, la politique officielle était désormais devenue très restrictive en matière d'immigration.

Des contre-pressions aux mouvements xénophobes pour favoriser l'intégration politique des étrangers se sont également mobilisées au niveau du contexte sociopolitique suisse. Au début des années '70, grâce aussi à l'émergence des premiers mouvements sociaux de solidarité envers les étrangers (cf. Passy, 1992), a commencé à se développer de manière très graduelle un nouvel axe au niveau de la politique sur l'immigration : la politique d'intégration de la population étrangère établie de manière permanente en Suisse (cf. Cattacin, 1996). Les premières initiatives politiques d'intégration, bien que de dimensions très modestes, ont commencé dès lors à être légitimées. Le mouvement créé autour de l'initiative « *Etre solidaires* » a contribué en effet à un changement graduel au niveau de la perception des étrangers. Bien que cette initiative ait été refusée en 1981 par 84% des votants, l'émergence de ce mouvement a favorisé que la présence étrangère commence à être vue non seulement en tant que facteur économique et utilitariste, mais aussi sous un angle culturel et social, en tout cas de la part d'une fraction des citoyens. Néanmoins, la révision de la loi sur les étrangers, qui prévoyait des éléments importants d'intégration, après avoir été approuvée par le gouvernement, a été refusée de justesse en 1982 par 50.4% des votants. Depuis, l'on a assisté à des tentatives de la part de partis de gauche et de mouvements sociaux anti-racistes et xénophiles dans divers cantons suisses pour accorder la citoyenneté aux résidents étrangers permanents, qui ont pour la plupart échoué. La tentative par le gouvernement fédéral de faciliter la procédure de naturalisation pour les résidents étrangers de la deuxième génération fut aussi bloquée par un référendum approuvé par la majorité en 1994.

L'analyse des principales raisons de refus concernant les votations impliquant une politique d'intégration des étrangers a montré l'importance de l'argument de la menace de l'identité nationale, rendue saillante par la peur d'une 'surpopulation étrangère' (cf. Koopmans et Kriesi, 1997). Les votes d'opposition à la participation de la Suisse à l'Union Européenne en 1992, votation directement liée aux enjeux de l'immigration (à cause de la libre circulation des personnes) et des institutions politiques à la base de l'identité suisse (neutralité, fédéralisme et démocratie directe), ont été également motivés par la crainte de perdre l'identité Suisse (Altermatt et Kriesi, 1995).

L'analyse de la pensée xénophobe et de ses revendications, que nous allons traiter dans la section suivante, montre que celle-ci s'articule en effet largement autour de la question de l'identité nationale, qu'il s'agisse de sa défense ou du favoritisme envers les Suisses par rapport aux étrangers. La mise en évidence des principales caractéristiques de la pensée xénophile que nous allons aborder ensuite permettra d'identifier autant le principe organisateur du discours xénophobe que celui du discours xénophile caractérisant le débat sur la question des étrangers en Suisse.

²⁰ Les dernières initiatives xénophobes, celle de décembre 1988, exigeant une limitation de la population étrangère, et celle de décembre 1996, sur l'immigration clandestine, ont été rejetées, la dernière de justesse (par 53 %).

Caractéristiques du discours xénophobe

La pensée des partisans des initiatives xénophobes a été mise en évidence grâce à une analyse que Windisch (1978) a réalisée à partir de lettres des lecteurs. Ces lettres ont été adressées à des éditeurs de journaux pendant la campagne précédant la votation sur l'initiative de 1974 de l'Action Nationale. Cette analyse a révélé plusieurs dimensions du discours xénophobe, pour la plupart articulées autour de la défense de l'identité nationale et de la menace liée à la surpopulation étrangère. Etant donné que le contexte du débat sur la question des étrangers est, lors des initiatives xénophobes, largement focalisé autour de la question : *y a-t-il ou non trop d'étrangers en Suisse ?*, l'argument de la surpopulation étrangère est bien évidemment central à ce niveau. Cet argument révèle selon Windisch (1978) une intériorisation profonde du nationalisme. Le nationalisme, entendu comme une forme d'ethnocentrisme ou de sociocentrisme, implique la dévalorisation de ce qui n'est pas national, c'est-à-dire les étrangers. La dévalorisation des étrangers est, dans le cas du discours avancé par les xénophobes, lié directement à la valorisation inconditionnelle du groupe d'appartenance, c'est-à-dire les Suisses. Par conséquent, dans le discours xénophobe, la surpopulation étrangère serait la cause de la plupart des maux dont souffre la société : la dégradation du milieu naturel, le chômage, la tension sur le marché du logement, la surindustrialisation, la corrosion des vraies valeurs nationales, etc. La pensée xénophobe refuse le pluralisme culturel, car il serait susceptible de porter atteinte à l'identité nationale. Les partisans de l'Action Nationale ont en effet le sentiment d'être 'noyés' dans une masse d'étrangers, d'être 'envahis', et prennent les devants pour défendre l'image du 'vrai Suisse' contre les attaques qui pourraient lui être portées.

De manière particulière, la menace de l'indépendance et de l'identité nationale proviendrait du fait que les étrangers soient politiquement actifs en Suisse. Cette position s'inscrit aussi dans une logique nationaliste ; un citoyen appartient à son pays et l'activité politique des étrangers est perçue de la même manière qu'une tentative d'ingérence d'un gouvernement étranger. En ce sens, la nationalité constitue le caractère essentiel de différenciation sociale, tout autre critère lui étant subordonné. C'est donc autour de l'identité nationale que s'inscrit la perception sociale des xénophobes ; ils se présentent par conséquent en tant que les défenseurs de la 'suissité' et prétendent parler au nom de tous les Suisses et défendre leurs intérêts. Etant donné la contradiction entre le fait de prétendre parler au nom de tous, et le fait que leurs adversaires politiques ne partagent pas leurs positions, ils établissent dès lors une distinction entre les 'vrais' Suisses et les 'mauvais' Suisses. Les vrais Suisses sont ceux qui défendent leur pays contre 'l'emprise étrangère', alors que les mauvais Suisses n'agissent qu'en fonction de leurs intérêts personnels, sans solidarité nationale. De manière spécifique, le fait que leurs adversaires concentrent leurs revendications sur les difficultés des étrangers et non sur celles des Suisses apparaît aux défenseurs des initiatives xénophobes comme une injustice d'autant plus qu'ils ressentent leur propre situation comme défavorisée. Leur mécontentement face à l'évolution générale de la société suisse, c'est-à-dire la perte des valeurs, les difficultés, les inégalités sociales, est ainsi cristallisé sur le thème de la surpopulation étrangère.

Le discours xénophobe mis en évidence par cette analyse serait révélateur des positions idéologiques (cf. le concept 'd'idéologie helvétique') qui sont à la base des attitudes et des revendications exprimées. Le principal mécanisme sous-jacent à ce discours est la nationalité

(l'opposition entre Suisses et étrangers), qui apparaît de l'analyse de Windisch (1978) être le critère de pertinence le plus fondamental²¹. Le discours sur les étrangers montre un fonctionnement défensif de l'identité nationale. La dévalorisation des étrangers, qui s'accompagne d'une valorisation inconditionnelle des Suisses, se révèle dans la plupart des cas être liée à la perception d'une concurrence et à la crainte d'une éventuelle mobilité sociale ascendante des étrangers. En présentant les étrangers comme inférieurs et différents (de manière essentialiste), les xénophobes cherchent à justifier la priorité dont ils estiment devoir être bénéficiaires. Par conséquent, ils refusent que les étrangers puissent être traités sur un pied d'égalité, ce qui implique une conception inégalitaire et hiérarchique de la justice sociale. Pour les xénophobes, la justice signifie avant tout accorder “ *la priorité aux Suisses* ” (Windisch, 1978 ; p. 166).

Une autre analyse a été réalisée plus récemment sur une problématique similaire, portant spécifiquement sur l'étude des mouvements d'extrême droite en Suisse (Altermatt et Kriesi, 1995). La Suisse, comme le reste de l'Europe, a été caractérisée par l'émergence des nouveaux mouvements de l'extrême droite (cf. aussi Kriesi, Koopmans, Duyvendak et Giugni, 1995 ; Cattacin, Giugni et Passy, 1997), qui se sont mobilisés plus particulièrement depuis la fin des années 1980. Dans leur discours la complexité de la société contemporaine est réduite à la défense de la communauté ethnique face à la présence étrangère. Leur projet de société vise un Etat protecteur qui lutterait contre les pressions d'assimilations universelles -le libéralisme économique, la politique d'aide au développement, le développement des sociétés multiculturelles- et contre le déclin des valeurs nationales (cf. Cattacin et al., 1997).

Ces groupes constituent des formes d'expression collective d'attitudes d'extrême droite, se rattachant au contexte du camp d'extrême droite des partis politiques (cf. partis populistes), notamment en ce qui concerne l'adoption du discours xénophobe et la défense de l'identité nationale. Selon la logique de la pensée des mouvements d'extrême droite, seule l'accentuation de l'identité nationale -qui s'accompagne d'un nationalisme agressif s'exprimant dans l'hostilité à l'égard des étrangers- peut préserver la diversité des communautés nationales : aux Droits de l'Homme sont opposés les droits des peuples. Parmi les thèmes les plus mobilisateurs apparaissent au premier plan les questions identitaires -lutte contre les réfugiés, contre la population étrangère, défense des mythes constitutifs de l'identité politique suisse face à des organisations supranationales- (cf. Altermatt et Kriesi, 1995).

Ces deux analyses montrent que le discours xénophobe demeure dans le temps largement focalisé sur la question de la protection de l'identité nationale, qui s'exprime par le favoritisme inconditionnel du groupe d'appartenance nationale et par une dévalorisation de l'étranger. Le discours xénophobe s'organise ainsi autour d'un ensemble d'opinions qui, partant de l'inégalité sociale de l'homme pour des raisons d'ethnie, prônent des mesures visant à reproduire et à maintenir l'inégalité. Dès lors, c'est avant tout la nécessité d'accorder la priorité aux membres du groupe d'appartenance nationale qui est exigée, ce qui implique explicitement le refus d'envisager l'égalité des droits entre Suisses et étrangers.

²¹ Les autres critères mis en évidence sont l'opposition entre les dirigeants et le reste de la population et l'opposition implicite entre le normal et le déviant.

Caractéristiques du discours xénophile

Les caractéristiques du discours xénophile peuvent être inférées en premier lieu par l'analyse effectuée par Windisch (1978), où l'auteur s'est attelé à mettre en évidence les aspects principaux du discours des adversaires de l'initiative de l'Action Nationale. Le discours xénophile a été analysé dans ce cadre selon son degré de rupture par rapport à l'*idéologie helvétique* véhiculée par le discours des partisans de l'Action Nationale. Trois degrés de rupture, liés à des discours distincts, ont été mis en évidence à ce niveau : le discours économiste (niveau de rupture minimum), le discours humaniste (niveau de rupture intermédiaire) et des éléments de rupture plus radicale (défense des étrangers et remise en question des catégories nationales). En ce qui concerne les arguments économistes, ils se caractérisent principalement par une réduction de la question de l'immigration à une évaluation en termes de pertes et profits, selon une vision essentiellement utilitariste de l'étranger. Dans cette perspective, l'étranger est vu comme un instrument du bien-être économique suisse : son arrivée est perçue positivement parce qu'elle permet à l'économie suisse de se développer. Les adversaires de l'Action Nationale sont à ce niveau en désaccord avec ses partisans de manière particulière en ce qui concerne le degré d'utilité des étrangers. Néanmoins, étant donné que la prise en compte de l'aspect économiste caractérise également la pensée xénophobe, de tels arguments sont situés à un niveau de rupture minimale.

Le discours humaniste se caractérise en premier lieu par des éléments humanitaires, revendiquant que la Suisse, étant donné sa tradition humanitaire de terre d'accueil, ne peut pas chasser les étrangers. En ce sens, les étrangers sont perçus comme des êtres ayant besoin d'une aide humanitaire, et la 'vraie' Suisse comme bonne et généreuse. C'est avant tout la réputation de la Suisse qui serait remise en cause par l'initiative de l'Action Nationale, son image de pays avec une tradition humanitaire, ce qui implique une argumentation qui reprend à son compte la valorisation nationale et la catégorisation Suisses/étrangers. En deuxième lieu, ce niveau de discours comprend des éléments humanistes, qui peuvent être caractérisés par la prise en compte des conditions concrètes d'existence des étrangers (se mettre dans la peau des étrangers) et le refus de réduire l'immigration des étrangers à une volonté de s'enrichir, dénotant une certaine aptitude à la décentration, donc à imaginer ce que peuvent ressentir les étrangers. De plus, on note dans le discours humaniste un refus de considérer la question des étrangers sous un angle purement économiste, impliquant parfois une contestation ouverte des arguments utilitaristes. Un tel discours se veut a-politique, et se donne pour tâche de faire prendre conscience à l'homme sa dignité et aux Suisses leur générosité. Dans ce cas, l'on s'attache à transformer l'image que les Suisses ont des étrangers, tout en délaissant le problème de la transformation de leurs conditions concrètes d'existence.

Le niveau de rupture le plus radical concerne la transformation des conditions d'existence des étrangers. La défense des étrangers s'articule à ce propos sur une série de revendications visant non seulement à empêcher leur expulsion du pays, mais aussi à améliorer leur statut en Suisse. Le propos d'un tel discours ne consiste pas seulement à témoigner une gratitude envers les étrangers, mais aussi à défendre leurs intérêts. Tout en s'appuyant sur des éléments humanistes, l'on aboutit ici à revendiquer des exigences politiques concrètes, notamment les droits sociaux et politiques pour les étrangers (par exemple le droit de vote). La logique de la défense des droits des étrangers peut aller jusqu'à la remise en question des catégories nationales. La nationalité disparaît en tant que catégorie

essentielle de la perception des rapports sociaux. Une telle attitude de rupture radicale avec la xénophobie implique dès lors de revendiquer que “ *tous humains, Suisses et étrangers, doivent jouir des mêmes droits* ” (Windisch, 1978 ; p. 163).

De plus, les analyses effectuées sur les nouveaux mouvements sociaux de solidarité (Passy, 1998 ; Giugny et Passy, sous presse), actifs en Suisse et dans le reste de l’Europe, ont montré que leur action et leur discours politiques sont tout particulièrement articulés autour des notions de « solidarité » et « d’égalité ». Parmi leurs actions se distinguent la défense de l’égalité et de l’intégration des étrangers et des réfugiés, le respect des Droits de l’Homme et de manière spécifique la lutte contre le racisme et la xénophobie. Leur action a été qualifiée d’altruiste (Passy, 1998), impliquant par là le dépassement des intérêts particuliers et des identifications nationales.

A partir des diverses analyses qui ont été effectuées sur les discours pouvant être qualifiés de xénophobe et de xénophile, l’on peut avancer que le point de rupture maximal entre les deux discours est constitué par la logique sous-jacente à la prise en compte des catégories nationales. Le discours xénophobe implique de manière explicite la saillance de la catégorisation entre Suisses et étrangers, alors que le discours xénophile dans son point de rupture maximal va jusqu’à remettre en question la pertinence d’une telle catégorisation. Dès lors, le discours xénophobe s’ancre tout particulièrement autour de la préférence nationale, impliquant de revendiquer la priorité aux Suisses par rapport aux étrangers, alors que le discours xénophile s’organise autour de l’égalité dans les rapports sociaux, ce qui revient à revendiquer que Suisses et étrangers doivent être traités de la même manière. En ce sens, les principes organisateurs du débat contradictoire entre xénophobes et xénophiles en Suisse se situent autour de deux normes bien distinctes : la *norme de favoritisme envers les Suisses* et la *norme d’égalité des droits entre Suisses et étrangers* (cf. Mugny, Sanchez-Mazas, Roux et Pérez, 1991 ; Sanchez-Mazas, 1996).

La xénophobie se propage-t-elle dans la population ?

Les diverses votations fédérales qui ont eu lieu en Suisse ont montré que les milieux d’extrême droite appuient leur argumentaire politique sur des thèmes qui renferment une forte charge identitaire, très saillante pour des parties importantes de la population suisse (cf. Altermatt et Kriesi, 1995). Dans ce contexte, l’on assiste à une fermeture vis-à-vis de l’extérieur avec la mise à l’écart des étrangers à l’intérieur du pays, où le chômage, la criminalité et les problèmes de drogue sont continuellement mis en relation avec la question des étrangers et la politique d’asile. Altermatt et Kriesi (1995) remarquent à ce niveau que la Suisse n’est pas une exception, étant donné que dans toute l’Europe occidentale l’on assiste à une même tendance, notamment au niveau du développement des politiques d’asile et à l’égard des étrangers vers une ‘forteresse européenne’. Ce climat social favoriserait une propagation toujours plus importante de la pensée nationaliste et ethnocentriste dans une partie considérable de la population. Ces auteurs avancent en effet qu’en Suisse « *la votation sur la naturalisation facilitée des jeunes étrangers a mis en évidence qu’une part très importante de la population suisse (près de la moitié) conserve une attitude très ferme vis-à-vis des étrangers, alors que le contenu de la loi n’aurait apporté qu’une modification marginale aux rapports sociaux dans ce pays. Pour résumer nous sommes portés à dire : (1) qu’une xénophobie latente est effectivement répandue dans la population suisse, même s’il*

nous est impossible de la mesurer précisément ; (2) que l'effervescence de la droite radicale au début des années 90 a rendu les partis de la droite gouvernementale plus conscients que jamais de l'étendue du potentiel 'radical' à mobiliser dans le cadre de la compétition électorale, ce qui a entraîné une polarisation du système de partis qui est venue sans doute renforcer la diffusion des thèses extrémistes » (p. 224-225).

En ce sens, le discours des élites politiques ne saurait pas être indépendant de la diffusion des thèses nationalistes auprès de la population. Selon van Dijk (1993), ce seraient surtout les élites politiques, plus que la population, qui contribuent à la reproduction du discours nationaliste et anti-étrangers. Les élites monopolisent en effet largement la communication et le débat public en orientant les délibérations politiques : *« we assume that since the elites dominate these means of symbolic reproduction, they also control the communicative conditions in the formation of the popular mind and hence, the ethnic consensus »* (van Dijk, 1993 ; p. 10). Sa thèse n'implique pas de nier le fait qu'auprès des citoyens puisse effectivement exister un ressentiment vis-à-vis de la population étrangère et une préoccupation relative à la défense de l'identité nationale, tout particulièrement dans un contexte de rareté de ressources et de crise politique. Néanmoins, il est avancé dans ce cadre que les élites utiliseraient le ressentiment populaire et les préoccupations identitaires pour développer et légitimer leurs politiques nationalistes et xénophobes. La reproduction de la pensée xénophobe et nationaliste de la part des élites politiques s'exprime de manière explicite en Suisse au travers des partis et des hommes politiques de la droite populiste (Parti de la liberté, Démocrates suisses, Lega dei Ticinesi) qui créent par leurs mots d'ordre xénophobes un climat favorable à l'extension de la pensée anti-étrangers (cf. Altermatt et Kriesi, 1995). Mais il faut également considérer que les débats et les lois sur la politique des étrangers, sur la criminalité et la sûreté intérieure ainsi que sur la politique extérieure influent sur le climat général de la société. En ce sens, les politiciens dans leur ensemble contribuent largement à définir la problématique sur les étrangers. Si le discours officiel prône la tolérance civique vis-à-vis des étrangers et stigmatise les attitudes de discrimination, en même temps les débats impliquent de manière plus ou moins explicite que la présence étrangère constitue en elle-même un problème. Comme l'observe van Dijk (1993), *« thus, immigration, settlement, housing, employment, education, and cultural integration are all presented as fundamentally problematic, rather than as a positive challenge or contribution to the country. Similarly, immigrant and other minorities are often associated with illegality, fraud, deviance, crime, violence, passivity, or lack of cultural adaptation. That is, they are presented as a threat to Our country and society. Populist rhetoric further seeks to legitimate such discourse and discriminatory decisions, for example, by seemingly following the democratic road of listening the people's voice and paying attention to popular 'resentment' , which politicians have helped to instill or confirm in the first place »* (p. 285).

De plus, si l'on considère de plus près le concept de l'identité nationale qui est à la base du discours nationaliste et xénophobe, il s'agit de considérer que la saillance de l'identité nationale fait également partie d'une stratégie de reproduction discursive largement diffusée par l'idéologie nationaliste (cf. Billig, 1995 ; Azzi et Klein, 1998). Ceci signifie que la forme explicite de l'identification nationale apparaît historiquement seulement après l'émergence du nationalisme culturel. Le nationalisme culturel est un phénomène récent, intimement lié à l'apparition des Etats-nations. C'est avec le nationalisme que les identifications explicites avec un groupe ethnique, national et culturel commencent à se former (cf. Azzi et Klein,

1998). En effet, l'idéologie nationaliste ne saurait pas être circonscrite aux mouvements d'extrême droite -bien que ceux-ci aient largement contribué à la réactualiser dans le discours politique- étant donné qu'elle représente la justification première de la création des Etats-nations (cf. Billig, 1995). Cet auteur avance à ce propos : « *if nationalism is the ideology which maintains these nation-states as nation-states, then nationalism is the most successful ideology in human history* » (p. 22). Par conséquent, l'identité nationale est une forme de construction sociale, une création idéologique qui non seulement justifie et légitime les subdivisions existantes entre les divers Etats-nations, mais qui est reproduite quotidiennement dans la vie de tous les jours, et qui nécessite d'être entretenue au travers des discours politiques et des pratiques sociales. De ce fait, elle constitue une idéologie « *very widely held and even more commonly taken for granted in the modern world* » (Gellner, 1993 ; p. 409). Selon Billig (1995) l'identité nationale n'est pas seulement une forme d'identité sociale parmi d'autres : c'est 'l'identité des identités', qui représente un facteur central dans la définition identitaire des individus. Dès lors, c'est en fonction de l'identification au groupe d'appartenance nationale, et de la constitution de catégories nationales d'appartenance et de non-appartenance, qu'émergent les dynamiques mises en évidence par la Théorie de l'identité sociale (Tajfel, 1981 ; Turner, 1984), parmi lesquelles le favoritisme vis-à-vis de l'intragroupe, susceptible d'assurer une identité positive aux individus.

Du fait de l'importance de cette forme d'identification, comme l'avancent Deschamps et Paez (1999), la perception d'une menace sur l'identité nationale est censée dès lors expliquer la montée en puissance des partis d'extrême droite xénophobe un peu partout dans le monde. La perception d'une menace identitaire, d'autant qu'elle concerne une identité centrale, peut en effet amener à une radicalisation au niveau de sa défense (cf. Moscovici et Paicheler, 1978 ; Falomir, Mugny et Pérez, 1996 ; Falomir, Mugny, Sanchez-Mazas, Pérez et Carrasco, 1998). Pour Windisch (1998) également, dénigrer l'identité nationale peut avoir des effets pervers responsables au moins en partie de la radicalisation des attitudes xénophobes. Selon l'auteur, dans le domaine sociopolitique suisse, la plupart des personnes qui sont nationalistes ou ethnocentriques et qui votent régulièrement en faveur des initiatives xénophobes, le sont avant tout pour des raisons sociales et culturelles (cf. la thèse de Billig, 1995), qui explicitent leur fort attachement au pays et à ses traditions culturelles et historiques. Leur attachement à l'identité nationale se trouve largement supporté par les mouvements xénophobes, car ceux-ci détiennent le monopole dans le contexte politique d'un discours qui parle de manière positive de l'identité nationale. La montée de la xénophobie n'est dès lors pas indépendante selon cet auteur de l'impression que certaines personnes ont du fait que la culture nationale est dénigrée et dévalorisée, non seulement par une présence étrangère à leurs yeux trop importante, mais aussi par la défense inconditionnelle des étrangers de la part des milieux politiques xénophiles, qui les accusent d'être des xénophobes et des racistes parce qu'ils expriment un sentiment de préférence vis-à-vis des Suisses, du pays et de sa culture. Par conséquent, ils ressentiraient leur identité nationale tout particulièrement menacée par les revendications égalitaristes avancées par les milieux de la gauche progressiste, car elles remettraient en question leur attachement à la préférence nationale. Comme le note Windisch (1998) « *en défendant uniquement et inconditionnellement les immigrés, les anti-racistes peuvent produire un effet non voulu : nombre de nationaux se sentent délaissés, voire désavantagés, et ont l'impression que ce qui, pour eux, est le plus important : leur pays, le national, leur identité nationale, n'a plus de valeur, est rejeté, méprisé et moqué. C'est un autre effet*

pervers d'un militantisme pro-immigré unilatéral et inconditionnel. Jouer avec l'identité c'est jouer avec le feu. » (p. 56).

Ainsi, plusieurs éléments peuvent constituer des facteurs explicatifs de la montée de la pensée xénophobe parmi la population, et d'autres peuvent sans doute encore être pris en compte (cf. aussi Taguieff, 1997). Mais étant donné l'importance centrale de l'identité nationale au niveau de la définition des individus, largement entretenue non seulement par le discours nationaliste mais aussi par les politiques nationales en matière d'immigration et par les pratiques quotidiennes plus ordinaires, l'on peut comprendre que la perception d'une menace à ce niveau puisse constituer un facteur expliquant au moins en partie la radicalisation des attitudes xénophobes. Cette perception de menace, principalement véhiculée par le discours nationaliste et xénophobe, serait aussi entretenue par les politiques nationales vis-à-vis des étrangers et par la manière de présenter dans le discours public la question des étrangers (cf. van Dijk, 1993). Si le succès des thèses xénophobes peut s'expliquer en partie par le fait que les partis xénophobes détiennent le monopole sur un discours qui présente positivement l'identité et les valeurs nationales (cf. Windisch, 1998), il s'agit aussi de considérer que les citoyens qui votent en faveur des initiatives xénophobes peuvent ressentir une menace également du discours xénophile, appuyé par le *Zeitgeist* actuel qui prône un discours égalitaire et anti-discriminatoire. Le discours officiel tel qu'il s'exprime dans les déclarations du gouvernement ou des porte-parole des différents partis gouvernementaux appelle en effet à l'intégration et à la tolérance et stigmatise les attitudes et les comportements discriminatoires (cf. Klein et Azzi, 1998 ; Altermatt et Kriesi, 1995). Le discours antiraciste et égalitariste serait visuellement et médiatiquement dominant dans l'espace public, ce qui implique une marginalisation des attitudes favorables à une conception plus restrictive de l'immigration et à la préférence nationale. La norme égalitaire sous-jacente au discours xénophile est donc actuellement valorisée dans le discours dominant, alors que la norme de préférence nationale organisant le discours xénophobe serait marginalisée. Selon Windisch (1998), le fait que les personnes particulièrement attachées à la préférence nationale n'ont pas l'occasion d'exprimer ouvertement leurs attitudes lors du débat public en raison de cette stigmatisation ne saurait pas être totalement indépendant de la diffusion des idées xénophobes parmi une partie importante de la population.

Dès lors, est avancée de plusieurs côtés la nécessité de la participation à des discussions publiques de la part des citoyens sur cette thématique pour favoriser l'expression des opinions contradictoires et une évolution au niveau des idées, qui semblent se cristalliser autour d'une polarisation. Windisch (1998) remarque en effet à ce propos : *« sur ce point, il faut laisser du temps au temps et compter sur la discussion publique pour faire avancer les choses. (...) La discussion publique et l'argumentation contradictoire constituent véritablement l'un des moteurs de la démocratie directe et la clefs de solutions longuement mûries. »* (p. 7). Selon Cattacin (1996), c'est au travers de l'organisation de débats publics et au travers d'une confrontation explicite entre entités sociales sur les principes qui donnent lieu à une conflictualité, que l'on peut s'attendre à une évolution des idées sur la question des étrangers. Parmi les lieux les plus importants à ce niveau apparaissent selon l'auteur, en plus que les associations de la société civile, des instances telles que la sphère publique et les écoles.

L'asymétrie entre opinion xénophobe et xénophile dans le contexte du débat : quelles conséquences sur les dynamiques de l'influence sociale ?

Nous avons mis en évidence de manière extensive l'importance que la participation à un débat peut impliquer pour le développement de l'efficacité politique, favorable à une participation politique plus large des citoyens à la vie de la cité et à la démocratisation du politique. L'absence de confrontation entre opinions divergentes, qui revient à éviter de s'engager à défendre une vision du bien particulière tout en empêchant de se forger des opinions quant à la vie commune, et l'absence de participation des citoyens aux dynamiques de confrontation, sont en effet considérées comme contraires au projet démocratique (cf. Mouffe, 1994). Mais le débat est envisagé comme essentiel surtout car l'on considère que la participation à un débat, grâce à la confrontation des avis divers, peut impliquer un changement au niveau des attitudes initialement exprimées, et favoriser une évolution au niveau des mentalités (cf. Habermas, 1992 ; Manin, 1985).

Considérer que la confrontation entre opinions divergentes et le conflit qui en découle puissent avoir des répercussions au niveau du changement d'attitude est le postulat fondamental de l'approche de l'influence sociale de référence de cette thèse, la *Théorie de l'Elaboration du conflit* (TEC ; Pérez et Mugny, 1993 ; 1996). Est en effet défendue dans ce cadre l'idée que le conflit issu de la confrontation entre opinions diverses est un facteur essentiel pour qu'un changement au niveau des attitudes, des valeurs et des normes sociales puisse apparaître. Le conflit issu de la divergence entre points de vue (cf. la notion de 'conflit sociocognitif', Doise et Mugny, 1997) s'est en effet révélé être une condition indispensable pour favoriser la prise en compte du point de vue exprimé par autrui et pour que puisse émerger suite à l'interaction contradictoire un changement durable et en profondeur au niveau des attitudes initialement exprimées. Néanmoins, comme nous allons l'analyser plus en détail dans la partie théorique, selon la TEC l'émergence ou non d'un changement (ainsi que le niveau plus superficiel ou plus profond où il se produit) suite à une confrontation réelle ou symbolique entre points de vue divergents dépend de la signification que les individus ou les groupes participant à l'interaction accordent au conflit issu de la divergence. En ce sens, ce sont principalement les éléments du contexte social caractérisant l'interaction qui sont susceptibles d'orienter la signification accordée au conflit et partant, de déterminer son élaboration spécifique. La nature de l'élaboration du conflit est susceptible de moduler les dynamiques de l'influence sociale et les motivations sous-jacentes, ce qui aurait des conséquences particulières autant sur la manière d'exprimer l'opinion propre lors de la confrontation idéologique que sur l'émergence d'un changement d'opinion suite à la dissension.

En ce qui concerne les particularités d'un débat contradictoire, nous avons montré que ce qui caractérise initialement un débat est la tentative de valider socialement l'opinion défendue au travers de la rhétorique des revendications exprimées, c'est-à-dire réussir à gagner des prosélytes pour que la position propre puisse donner lieu à un consensus majoritaire. Le débat est à envisager en ce sens comme une compétition entre opinions en conflit, et par conséquent entre les groupes qui les défendent, ces derniers s'engageant dans des stratégies d'influence en vue d'obtenir un consensus majoritaire sur la position défendue, du fait que le contexte sociopolitique où s'insère le débat d'opinions se caractérise par la légitimation passant par la règle de la majorité. L'issue d'un débat impliquant la création d'une opinion majoritaire et

d'une opinion minoritaire, se constitue pendant et après le débat une asymétrie entre opinions et partant, entre les groupes qui les défendent. De plus, il s'agit aussi de considérer que les opinions diverses, en particulier celles portant sur des enjeux fortement connotés politiquement comme la question des étrangers, ne sont pas indépendantes des caractéristiques des groupes sociaux qui les expriment, notamment selon leur statut social dans un contexte donné. La confrontation lors d'un débat portant sur la question des étrangers a lieu en effet entre des entités sociales avec des appartenances identitaires différentes (en fonction des attitudes xénophobes ou xénophiles exprimées) et pouvant occuper selon les contextes des positions sociales distinctes (majoritaires et minoritaires), c'est-à-dire initialement asymétriques quant à leur statut.

A ce propos, nous avons observé que le contexte actuel caractérisant le débat sur la question des étrangers en Suisse prône, en tout cas au niveau du discours dominant, une attitude de tolérance vis-à-vis des étrangers. Bien que la xénophobie semble se propager dans une partie de la population, les normes et les valeurs dans le *Zeitgeist* (cf. l'égalité, la tolérance, les droits de l'Homme) impliquent une stigmatisation sociale du discours xénophobe. L'existence d'une norme dominante dans le discours public présuppose que les opinions diverses, sous-tendues par des normes distinctes, sont ancrées dans un débat social définissant leur caractère normativement majoritaire ou minoritaire. Un tel état de fait donne lieu à une asymétrie entre l'opinion xénophobe et xénophile, et partant, entre les groupes qui le défendent.

Il apparaît par conséquent particulièrement pertinent du point de vue psychosocial d'étudier les conséquences de l'asymétrie entre opinions xénophobe et xénophile, et partant, entre les groupes qui les défendent, sur les dynamiques constitutives d'un débat contradictoire, c'est-à-dire les processus de communication et d'influence. Il s'agit ainsi de déterminer quel est l'impact d'une asymétrie favorable ou défavorable sur la manière de défendre l'opinion propre lors du débat et sur les dynamiques de changement d'attitude. L'intérêt sera tout particulièrement axé dans ce cadre sur les dynamiques de prosélytisme et de changement des attitudes xénophobes, d'une part pour analyser les conséquences de la minorisation du discours xénophobe au niveau du débat public actuel, d'autre part pour identifier à quelles conditions psychosociales la participation à un débat peut avoir un effet constructif de changement des attitudes xénophobes.

Dès lors, pour étudier ces dynamiques, le propos poursuivi dans le cadre de cette thèse a été celui d'analyser des situations symboliques de participation à un débat sur la question des étrangers de la part d'une population se définissant par une attitude proche de la xénophobie. Dans ce cadre, l'idée a été celle d'actualiser un paradigme d'influence se caractérisant par une situation de débat contradictoire sur la problématique des étrangers en Suisse dans un lieu de la sphère publique telle que l'école. La population sous examen, des élèves suisses de divers établissements scolaires tessinois, anticipait de participer à un débat contradictoire, et de défendre une attitude favorable aux Suisses face à des personnes prônant une attitude xénophile favorable à l'égalité entre Suisses et étrangers.

Dans la partie théorique qui va suivre nous allons considérer en premier lieu les apports théoriques du cadre de référence de cette thèse, la TEC (Pérez et Mugny, 1993 ; 1996). Ceci va nous permettre, grâce à la prise en compte des significations véhiculées par les

caractéristiques spécifiques du contexte social où s'exerce le débat, d'élaborer les principales hypothèses de cette thèse quant aux dynamiques constitutives d'une telle situation d'influence, c'est-à-dire les dynamiques de prosélytisme et de changement de l'opinion xénophobe. Celles-ci seront examinées par une série d'études expérimentales visant à moduler la position occupée par les opinions respectives lors de la situation de débat.

2. Prosélytisme, élaboration du conflit et changement d'attitude

2.1 Cadre théorique : la Théorie de l'élaboration du conflit

Envisager l'influence en tant que processus réciproque : prosélytisme et changement d'attitude

Une situation d'influence a été caractérisée par la présence de trois éléments essentiels : deux entités sociales en interaction et un objet sur lequel est porté un jugement divergent (cf. Butera et Pérez, 1995). En ce sens, l'influence ne peut s'exercer que dans un contexte où s'exprime une divergence à propos d'un objet, étant donné qu'un principe sous-jacent à l'influence est celui de rétablir un consensus là où il existe une dissension. Dans ce cadre, la plupart des études sur l'influence sociale s'attèlent à analyser à quelles conditions et pour quelles motivations un individu cible d'une tentative d'influence provenant d'une source donnée modifie ou non son jugement pour le rapprocher de celui de la source, ce qui implique d'étudier essentiellement les dynamiques de rétablissement du consensus sur la position de la source. En ce sens, l'influence s'exerce de manière unidirectionnelle, de la source à la cible, et l'intérêt est axé essentiellement sur l'impact que le message de la source d'influence a sur la cible. Les chercheurs se sont attelés ici à examiner principalement l'impact de facteurs tels que les caractéristiques de la source, du message, ainsi que des cibles d'influence (pour des revues, cf. Mugny et Pérez, 1998 ; Eagly et Chaiken, 1993). Ces recherches sont donc centrées sur les dynamiques de changement produites auprès de la cible à la suite d'une communication persuasive dans laquelle une source donnée exprime son point de vue. Une telle communication persuasive est considérée à 'sens unique' (cf. Ghiglione, 1986 : de Montmollin, 1998), car le sujet-cible n'a pas la possibilité de défendre son point de vue et d'influencer à son tour la source de dissension.

Or, étudier une situation d'influence sociale telle qu'un débat entre opinions contradictoires implique de concevoir les rapports d'influence selon une approche interactionniste (Moscovici, 1979 ; Mugny, 1982), où les individus et les groupes participant à l'interaction sont considérés à la fois en tant que sources et cibles d'une tentative d'influence, selon un processus d'influence symétrique. Le postulat d'une telle conception présuppose d'envisager la réciprocité des mécanismes d'influence, où *“ chaque membre du groupe, indépendamment de son rang, est une source et un récepteur potentiel de l'influence ”* (Moscovici, 1979 ; p.79). Actualiser un paradigme d'influence réciproque implique ainsi de dépasser les paradigmes qui étudient l'influence en tant que processus unidirectionnel et asymétrique, où l'individu est considéré essentiellement en tant que cible d'influence et n'a pas la possibilité d'exercer à son tour une tentative d'influence pour modifier le point de vue d'autrui. Lors d'une situation d'influence réciproque, où l'individu est à la fois source et cible d'influence, il s'avère par conséquent nécessaire d'étudier autant l'influence qu'il peut exercer sur autrui que l'influence qu'autrui peut exercer sur lui, selon l'interdépendance des

processus d'influence (Mugny, 1995). Dans ce cadre, ce qui est pertinent n'est pas seulement le fait d'étudier les dynamiques responsables du changement d'attitude issu de la divergence selon la réciprocité des processus impliqués, mais aussi analyser les dynamiques du *prosélytisme* (cf. Festinger, 1950), envisagé en tant que stratégie active d'influence où l'individu est amené, moyennant différentes stratégies de communication et d'influence (Mugny, 1982 ; Pérez, Mugny et Roux, 1989 ; Mugny, Maggi, Leoni, Gianinazzi et Butera, 1991), à essayer d'influencer l'entité introduisant la dissension, en rétablissant le consensus sur la position propre. Ainsi, la question posée par l'analyse d'une situation de débat contradictoire est double, et implique d'étudier en premier lieu les conséquences de la dissension sur le prosélytisme. Dans ce cadre, l'intérêt est focalisé sur l'impact que les caractéristiques du contexte persuasif peuvent avoir sur la manière de défendre l'idée propre lors de la tentative d'influence sur autrui, ce qui revient en d'autres termes à étudier la forme prise par la communication persuasive. En deuxième lieu, l'analyse d'une situation de débat implique d'axer l'attention sur les dynamiques de changement d'attitude qu'une telle situation d'influence réciproque peut induire, selon les caractéristiques spécifiques du contexte où elle s'exerce, ce qui présuppose d'étudier aussi à quelles conditions des individus sources et cibles d'influence sont amenés à rétablir le consensus sur la position d'autrui.

Pour étudier les dynamiques propres à une situation d'influence réciproque, c'est-à-dire les dynamiques de prosélytisme et de changement d'attitude, il s'agit alors de s'interroger avant tout sur les motivations qui sous-tendent l'influence. Selon la TEC (Pérez et Mugny, 1993 ; 1996), le postulat fondamental de l'influence est que la nécessité de rétablissement d'un consensus avec autrui n'est envisageable que si la divergence existant dans un contexte d'influence donné à propos de la définition de l'objet est susceptible d'introduire un conflit chez l'individu. La confrontation à une divergence peut induire selon un premier aspect une incertitude et un doute quant à la validité des jugements émis (cf. Festinger, 1950), et susciter un conflit de nature épistémique, lié à la remise en question de la validité du système de réponses propres (Moscovici, 1980). Selon un deuxième aspect, l'expression de la divergence est susceptible d'entraîner un conflit social, c'est-à-dire impliquer une conflictualisation de la relation sociale, censée remettre en question la positivité du rapport avec autrui (Mugny et Pérez, 1985), ou alors induire un conflit de nature identitaire, où le conflit issu de la divergence serait perçu comme menaçant pour la positivité de l'identité sociale ou personnelle (Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983 ; Pérez et Mugny, 1990 ; Turner, 1987). Le conflit suscité par la divergence peut donc être de double nature, et relever d'un conflit de nature cognitive, c'est-à-dire épistémique, ainsi que d'un conflit de nature sociale, c'est-à-dire relationnelle ou identitaire. Chacun de ces conflits issus de la divergence, comme on verra maintenant, est lié à des motivations ou à des préoccupations bien distinctes.

Préoccupations de nature épistémique et sociale dans l'influence

Selon la TEC, une situation de divergence entre deux entités sociales est potentiellement susceptible d'introduire un conflit de double nature, l'un davantage relatif aux aspects épistémiques de l'objet en discussion, et l'autre davantage relatif aux aspects sociaux, de nature relationnelle ou identitaire. Comme le font remarquer également Gerard et Orive (1987), en cas de divergence « *the situation thus embodied two imperatives, one having to do with the issue and the other with the confrontation* » (p. 186). Un contexte d'interaction

caractérisé par une divergence de points de vue peut rendre ainsi saillante l'émergence de deux impératifs se situant à l'origine du rétablissement du consensus, le premier renvoyant à des préoccupations de nature épistémique, et le deuxième à des préoccupations de nature sociale.

Ces distinctions s'appuient sur la prise en compte des principales explications du changement d'attitude présentes dans la littérature, qui se sont notamment articulées autour de la distinction initialement introduite par Deutsch et Gerard (1955) entre 'influence normative' et 'influence informationnelle', la première reflétant la motivation sociale des individus à l'approbation sociale et leur attachement au groupe d'appartenance, la deuxième la motivation épistémique à détenir des jugements valides. La préoccupation épistémique a été mise en correspondance avec le concept de 'object appraisal' introduit par Smith et al. (1956) et à la 'fonction de connaissance' de l'attitude mise en évidence par Katz (1960). Cette fonction, qui met plus particulièrement l'accent sur les aspects cognitifs de l'attitude, a été reprise par d'autres auteurs (Fazio, 1989; Greenwald, 1989; Shavitt, 1990), qui établissent une correspondance entre la fonction de connaissance de l'objet et le principe de consistance cognitive (Festinger, 1957; Rosenberg, 1956). Les approches cognitives de la persuasion et du traitement de l'information privilégient cette motivation dans leurs explications du changement d'attitude, étant donné qu'ils partent de l'assomption que les individus sont essentiellement motivés à acquérir une attitude objective et valide, selon une 'motivation à l'exactitude' (cf. Chaiken, 1980; 1987; Petty et Cacioppo, 1986; Fiske et Neuberg, 1990), compatible avec le concept de 'issue-involvement' (cf. Johnson et Eagly, 1989, 1990; Leippe et Elkin, 1987).

La préoccupation sociale est envisagée en tant que liée à deux motivations distinctes, l'une concernant les aspects relationnels de l'attitude, où les individus sont amenés à se préoccuper si l'expression de l'attitude influe sur la relation avec autrui, et l'autre relative aux aspects défensifs de l'identité dans l'expression de l'attitude. Chaiken et ses collègues (Chaiken, Lieberman et Eagly, 1989; Eagly et Chaiken, 1993; Chaiken, Giner-Sorolla et Chen, 1996) ont identifié à ce propos en premier lieu la 'motivation à l'impression', où les individus sont amenés à exprimer des attitudes adaptées aux situations sociales dans lesquelles ils se trouvent, et sont focalisés sur les conséquences que l'expression d'une attitude donnée peut avoir au niveau de la relation interpersonnelle. Cette motivation est associée aux approches de la gestion de l'impression et de la présentation de soi qui mettent l'accent sur les aspects publics de l'interaction (Jones, 1990; Schlenker, 1982; Tedeschi et Riess, 1981), au concept de 'impression relevant involvement' (Johnson et Eagly, 1989, 1990; Leippe et Elkin, 1987), ainsi qu'avec la 'fonction d'ajustement social' de l'attitude (Smith, Bruner et White, 1956; Shavitt, 1989, 1990; Snyder et De Bono, 1987).

En deuxième lieu, les préoccupations de nature sociale sont illustrées au travers de 'la motivation défensive' (Chaiken et al., 1989, 1996), qui implique que les individus désirent exprimer des attitudes congruentes avec les aspects centraux du concept de soi (cf. Greenwald, 1989), comme les valeurs personnelles (cf. Rokeach, 1968), l'identité sociale d'appartenance (p. ex. l'appartenance ethnique, religieuse ou politique), ainsi que les attitudes liées aux attributs personnels de soi (p. ex. la compétence). Cette motivation est congruente avec la 'fonction de défense du soi' et la 'fonction d'expression de valeurs' de Katz (1960), ainsi qu'avec le concept 'd'implication dans les valeurs' (Sherif et Cantril, 1947; Sherif et

Hovland, 1961; Johnson et Eagly, 1989, 1990), et est décrite comme une motivation visant à préserver l'identité sociale et personnelle. Ainsi, une distinction est établie à ce niveau entre les préoccupations sociales focalisées sur autrui, c'est-à-dire sur l'impression que l'on peut donner à autrui, et les préoccupations sociales focalisées sur soi, relatives à la défense de l'identité sociale ou personnelle (cf. Baumeister, 1982).

Or, malgré la mise en évidence de motivations sociales et épistémiques dans l'influence les explications présentes dans la littérature se caractérisent souvent par la prise en compte de l'un ou l'autre de ces deux aspects pour expliquer le changement d'attitude (cf. Chaiken, Eagly et Wood, 1996). Ainsi, les théories davantage centrées sur les aspects cognitifs de l'influence (cf. McGuire, 1964; Petty et Cacioppo, 1986; Chaiken, 1980; 1987) partent de l'assomption que les individus seraient principalement motivés à détenir des jugements valides, alors que d'autres approches soulignent davantage les aspects relationnels ou identitaires de l'influence, comme par exemple le désir de gagner l'approbation d'individus ou groupes de référence, ou le besoin d'une identité sociale positive (cf. Hovland, Janis et Kelley, 1953; Tajfel, 1972; Turner, 1991). Bien que certaines théorisations reconnaissent qu'une situation d'influence donnée peut, en fonction de ses caractéristiques, impliquer la saillance de l'une ou de l'autre motivation (cf. Eagly et Chaiken, 1993 ; Leippe et Elkin, 1987), c'est toujours l'une ou l'autre des explications qui rend compte des effets d'influence observés. Dès lors, le propos de la TEC a été celui d'envisager un modèle de l'influence sociale qui puisse articuler, comme souligné par Doise (1993), les aspects cognitifs et sociaux de l'influence, et donner lieu à une lecture sociocognitive de l'influence sociale. Plutôt que de privilégier certaines explications du changement d'attitude au détriment d'autres, l'objectif a été dès lors celui de mettre en évidence les conditions et les niveaux d'expression des jugements dans lesquels telle ou telle motivation à l'origine du changement est censée intervenir.

Articulation entre préoccupations épistémiques et sociales, signification de la divergence et élaboration du conflit

Pour comprendre les motivations sous-jacentes au rétablissement du consensus avec autrui, il est dès lors nécessaire selon la TEC de prêter attention à l'élaboration spécifique du conflit issu de la divergence et au niveau auquel une élaboration donnée est censée avoir lieu. La notion d'élaboration du conflit renvoie à la manière dont la cible d'influence traite sociocognitivement cette divergence et lui donne une signification. L'émergence de conflits de nature sociale et de nature épistémique est censée être plus ou moins saillante selon les caractéristiques du contexte social où s'exerce l'influence, notamment en fonction de la signification prise par la divergence. La signification de la divergence dépend, selon les termes de la TEC, autant de la représentation de la tâche où s'opère l'influence que de la représentation de la source introduisant la dissension. Ceci implique qu'une divergence apparaissant à propos d'une même tâche sera élaborée différemment selon la nature de la source introduisant la divergence. Par ailleurs, la signification de la divergence avec une même source donnera lieu à une élaboration différente pour des tâches particulières. Ainsi, le modèle envisage des prédictions systématiques quant aux patrons d'influence manifeste et latente les plus probables en fonction des enjeux épistémiques et sociaux découlant de la nature de la tâche et des caractéristiques de la source. L'interaction entre ces deux éléments donne lieu à des conflits spécifiques ressentis par le sujet lors d'un rapport d'influence donné;

c'est donc le type particulier de conflit qui détermine le niveau, plutôt manifeste ou latent, de résolution du conflit.

Ce double examen des effets d'influence est impératif, car des nombreux travaux sur l'influence sociale ont montré à plusieurs reprises qu'il s'agit d'examiner la gestion des conflits à deux niveaux, l'un agissant au niveau de l'expression manifeste ou direct de l'attitude, l'autre à son niveau plus latent ou indirect (Moscovici, Mucchi-Faina et Maass, 1994; Moscovici, Mugny et Van Avermaet, 1985; Moscovici et Mugny, 1987; Mugny, 1982; Mugny et Pérez; 1986; Nemeth, 1987). Le niveau d'expression manifeste ou direct de l'attitude rendrait compte d'un effet de changement plus superficiel, lié essentiellement à un effet de conformité ou de complaisance avec la position de la source de dissension, alors que le niveau latent ou indirect témoigne d'un effet de changement plus durable et profond, relevant d'une activité sociocognitive de validation (cf. Moscovici, 1980 ; Pérez et Mugny, 1989) du point de vue de la source, c'est-à-dire d'une focalisation sur le contenu de son message. La TEC propose une articulation entre les deux niveaux d'influence manifeste et latente, en postulant que toute source d'influence peut conduire à des influences de nature différente, alors qu'une correspondance avait été établie entre sources pourvues de ressources psychosociales et influence manifeste d'une part et sources dépourvues de ressources et influence latente de l'autre (cf. la théorie de la conversion de Moscovici, 1980). La TEC envisage au contraire que le niveau où s'exprime l'influence ne dépend pas tant du statut de la source que de la gestion particulière des conflits qu'une source de dissension donnée est susceptible d'activer compte tenu de la représentation spécifique de la tâche. Un principe général de la TEC est que tout conflit cognitif ou épistémique est d'abord un conflit social. Le conflit social est résolu au niveau du rapport social avec la source de dissension, c'est-à-dire à un niveau manifeste ou direct, alors que le conflit cognitif est résolu par le traitement des réponses de la source, et s'exerce à un niveau davantage latent ou indirect. Un autre principe est que si le conflit social est particulièrement intense et mobilise toute l'activité du sujet, il n'y aura pas d'élaboration du conflit proprement cognitif. Ces tendances de nature générale peuvent néanmoins être modulées selon le type de tâche et le type de source introduisant la divergence.

Après avoir analysé la nature sociale et épistémique du conflit induit par la divergence, susceptible de rendre compte des diverses motivations à l'origine de l'influence, nous allons examiner de plus près la notion de représentation de la tâche. Cette notion va se révéler centrale, comme on le verra, tout comme la prise en compte de la nature des sources introduisant la divergence, pour analyser les dynamiques d'une situation d'influence réciproque telle qu'un débat contradictoire, notamment en ce qui concerne l'activité de prosélytisme et le changement d'attitude.

La représentation des tâches d'influence

Une contribution majeure de la TEC à l'étude des phénomènes d'influence sociale est l'importance accordée à la représentation de la tâche, c'est-à-dire à la nature des savoirs en jeu lors d'une interaction persuasive. L'idée avancée est en effet que l'influence sociale ne dépend pas seulement des caractéristiques de la source de dissension, mais est modulée également en fonction de la nature spécifique du savoir impliqué dans la tâche, ce qui est qualifié par Moscovici en tant que *profound unity between knowledge and influence* (Moscovici, 1993).

Comme l'ont souligné Pérez et Mugny (1993 ; 1998), les tâches à propos desquelles on a étudié l'influence sociale portent sur un éventail très large incluant les opinions, les truismes, les résolutions de problèmes, les perceptions, les formations d'impression, les préférences esthétiques et d'autres encore (cf. Maass et Clark, 1984; Pérez et Mugny, 1996). La préoccupation concernant la différence entre tâches a été l'objet de divers travaux, surtout au niveau de la résolution de problèmes dans le groupe (cf. Hackman, 1968; Laughlin, 1980; McGrath, 1984). De même, en ce qui concerne de manière plus particulière l'influence sociale, l'idée que des tâches différentes peuvent induire des influences différentes n'est pas nouvelle. Ainsi, une distinction a été établie dans la littérature entre les tâches portant sur des jugements de nature subjective, relatifs à des valeurs ou des attitudes, et celles renvoyant à des jugements de nature objective, relatifs à des faits (Festinger, 1950; Goethals et Nelson, 1973; Gorenflo et Crano, 1989; Crano, 1994). Une distinction a été également établie en fonction de l'ambiguïté de la tâche (Allen, 1965) ou de son degré plus ou moins élevé de difficulté (Bond, 1982), l'idée étant qu'une tâche plus difficile ou ambiguë amène le sujet à être plus réceptif à l'influence.

Cependant, cette distinction s'est avérée être trop simple pour expliquer le rôle de la nature de la tâche dans l'influence, car l'influence peut apparaître même lorsque les sujets sont confrontés à une tâche non-ambiguë et sans difficulté comme c'est le cas du paradigme de Asch (1951) portant sur des évidences perceptives. Flament (1959) a proposé alors de distinguer l'ambiguïté du stimulus de l'incertitude du sujet; l'ambiguïté du stimulus affecte toujours l'incertitude du sujet, mais le sujet peut être plus ou moins incertain avec un stimulus de même ambiguïté. Cette distinction est importante car elle implique que l'incertitude, c'est-à-dire une dimension psychologique relative aux représentations de l'individu, est plus importante pour prédire les effets de changement d'attitude que la dimension descriptive ou objective de la tâche. En effet, les distinctions qui ont été opérées à ce niveau portent essentiellement sur des dimensions descriptives et objectives de la tâche, c'est-à-dire en termes de leur caractère davantage subjectif ou objectif, plus ou moins ambigu ou difficile.

Les travaux d'Abric (1971, 1987) sur l'adéquation entre représentation de la tâche et nature de la tâche ont mis en évidence que la nature objective de la tâche a une importance relative, et que ce qui compte c'est essentiellement la représentation que le sujet se fait de la tâche. La représentation de la tâche a été définie par cet auteur « *comme la théorie, ou le système d'hypothèses, que les individus élaborent sur la nature de la tâche, sa finalité, les moyens à mettre en œuvre pour la réaliser et les comportements nécessaires à l'efficacité* » (Abric, 1984; p. 204). Ainsi, l'auteur souligne l'importance de prendre en compte la dimension symbolique de la situation, du fait que toute réalité quelle qu'elle soit est toujours appropriée par les individus, et qu'il n'existe en fait que des réalités représentées. Cette idée a été démontrée par une étude (Abric, 1971) qui a mis en évidence que ce sont les représentations que les sujets se font de la tâche qui déterminent les comportements, et non pas seulement la structure effective de la tâche.

Ceci revient alors à s'intéresser à la question de la définition de la situation, ou à l'*interactionnisme sujet / situation* (Beauvois, 1995). Comme le souligne cet auteur, l'essentiel d'une théorie interactionniste doit porter sur les processus internes, non observables, de sélection, d'interprétation et d'attribution de significations. Une telle approche implique de dépasser les caractéristiques objectives de la situation en s'intéressant plutôt à l'interprétation

subjective des conditions objectives. Le primat est alors accordé à la situation subjective (cf. le théorème de Thomas, 1923), conduisant à se focaliser sur les images, les impressions, les représentations des individus comme constitutives de la réalité sociale. Ainsi, les individus agiraient à l'égard des objets et situations à partir de la signification que ces objets et situations ont pour eux. De ce point de vue, les tâches doivent être considérées selon ce qu'elles représentent en termes d'enjeux pour les sujets.

Les explications de l'influence ont contribué à mettre en évidence, comme on l'a vu, que ces enjeux s'articulent essentiellement autour de la distinction entre préoccupations épistémiques concernant la validité des jugements avancés et préoccupation sociales ou identitaire renvoyant à l'identité sociale et personnelle du sujet. Comme le soulignent Mugny et Pérez (1996), « *De tout un ensemble d'études sur l'influence sociale et le changement d'attitude, il se dégage à notre sens une idée centrale, à savoir que les réactions des gens aux tentatives d'influence d'un groupe ou d'un message quelconque s'organiseraient autour de deux ordres de questions: Ai-je raison ou tort dans mes opinions ou mes comportements et autrui a-t-il plus raison ou tort que moi? Que vont dire les autres de moi si je change et si je ne change pas?* » (p. 26).

Les préconstruits des tâches d'influence

Ainsi, la TEC distingue quatre catégories générales de tâches qui sont obtenues en croisant deux axes correspondant à ces deux questions fondamentales. Le premier axe est qualifié d'*épistémique*, et renvoie de manière spécifique à la question de la validité des jugements. Ce qui est pertinent à ce niveau est de déterminer si le fait de parvenir à des jugements valides ou de se montrer correct constitue ou non un enjeu dans la tâche. Ce premier axe oppose ainsi des tâches où l'on évalue si une réponse donnée est plus correcte ou plus valide qu'une autre (*tâches à haute pertinence de l'erreur*), ce qui implique de pouvoir hiérarchiser les réponses en fonction de leur validité perçue ou inférée, à des tâches où par contre la question de la validité des jugements n'est pas saillante, c'est-à-dire où l'on n'évalue pas si les réponses sont valides ou invalides (*tâches à basse pertinence de l'erreur*). L'axe épistémique présuppose ainsi de différencier les tâches selon la représentation de l'*unicité* ou la *plurité* des savoirs en jeu (cf. Bränstatter et al., 1991 ; Mugny, Maggi et al., 1991), étant donné que les divers savoirs peuvent selon la nature de la tâche impliquer la nécessité ou pas de rétablir un consensus social. En d'autres termes, la nature de la tâche peut appeler à rechercher l'unicité des jugements, c'est-à-dire à mettre en évidence la réponse la plus correcte ou valide, ou alors rendre légitime l'existence d'une pluralité des réponses, lorsque diverses réponses peuvent être tout aussi correctes ou valides. Le deuxième axe est celui de l'*ancrage social*, relatif aux conséquences des réponses émises au niveau de l'identité sociale et personnelle de l'individu. Dans ce cas, ce qui est pertinent est de déterminer si les jugements ancrent socialement les individus, c'est-à-dire définissent son appartenance à une catégorie sociale donnée ou lui assignent une position hiérarchique dans une catégorie, ou si les réponses ne comportent pas une tel ancrage social. Ainsi, selon ce deuxième axe, sont distinguées les *tâches ancrées socialement* des *tâches non-ancrées socialement*.

Le croisement de ces deux axes donne lieu à quatre catégories générales de tâches qui sont censées engendrer des attentes spécifiques dans l'épistémologie du sens commun (cf. Kruglanski et Freund, 1983). C'est en fonction de ces attentes que la divergence dans une

tâche donnée acquiert une signification particulière, donc rend plus ou moins saillante l'exigence de rétablir un consensus pour des motivations épistémiques et/ou sociales et identitaires, ce qui amène à une élaboration spécifique des conflits rendus saillants par la divergence avec une source donnée lors du rapport d'influence. Notons que les considérations relatives à ces quatre catégories de tâches ont été d'abord postulées en termes théoriques par la TEC. Une démonstration expérimentale visant à valider les préconstruits des tâches d'influence tels que théorisés a été entreprise ensuite (Maggi et Mugny, 1995), confirmant que les représentations que les individus se font des enjeux des diverses tâches correspondent effectivement à celles postulées. Voici les préconstruits des quatre catégories générales de tâches proposées, ainsi que la signification prise par la rupture de consensus dans chaque tâche et quelques uns parmi les conflits qui peuvent les caractériser.

Tâches objectives non-ambigües (TONA)

Les TONA sont des tâches qui se caractérisent par une haute pertinence de l'erreur et par l'absence d'ancrage social. Elles sont représentées par des tâches logiques simples où l'individu connaît la réponse correcte ($2+2=4$), des évidences perceptives (cf. le paradigme de Asch, 1951; Mugny, 1984; Pérez, Mugny, Roux et Butera, 1991 ; Pérez, Mugny, Huguet et Butera, 1993), ou des truismes scientifiques (la terre est ronde). L'erreur est pertinente dans la mesure où l'on peut déterminer avec certitude si une réponse donnée est correcte ou pas. Par contre, la réponse donnée n'ancrage pas socialement l'individu qui l'émet dans la mesure où une seule réponse correcte est attendue. L'individu étant initialement certain de connaître la réponse correcte, il s'attend par conséquent à un consensus de réponses absolu, c'est-à-dire à l'unanimité, puisque l'objet est censé être le même pour tout le monde. Étant donné que l'individu part de la certitude qu'une seule réponse est correcte et valide, toute divergence est censée induire une perplexité, et remet en jeu l'objectivité des réponses. Dans ce type de tâche, l'élaboration du conflit est orientée par la remise en question de deux préconstruits, c'est-à-dire pourquoi l'unanimité des jugements n'est pas atteinte, et pourquoi la source est incorrecte. La dimension plus pertinente au niveau des caractéristiques de la source pour l'élaboration du conflit est par conséquent le nombre de personnes qui composent la source de dissension, donc son caractère majoritaire ou minoritaire. Le conflit ressenti face à une majorité prendrait le plus souvent la forme d'un *conflit relationnel* absorbant toute l'activité des individus, étant donnée la pression relationnelle qu'une telle source, du fait de son statut, est censée susciter. Ce conflit serait résolu par un consensus manifeste, sans élaboration latente. Par contre, étant donné la représentation de l'unicité absolue de l'objet, une minorité serait susceptible d'induire un *conflit épistémique*, se manifestant par une influence latente, selon une activité d'uniformisation visant à rétablir l'unicité de l'objet. Au niveau manifeste, étant donné l'absence de pression relationnelle du fait du statut bas de la source, les individus seraient amenés à la conformité avec leurs jugements initiaux, sans influence de la source.

Tâches d'aptitude (TAP)

Cette catégorie symbolise des tâches utilisant des perceptions ambiguës, des informations inconnues ou des résolutions de problèmes complexes (cf. Nemeth, 1986; Butera et Mugny, 1992, 1995; Butera, Mugny, Legrenzi et Pérez, 1996; Butera, Maggi, Mugny,

Pérez et Roux, 1996). Étant donné l'incertitude initiale qui caractérise ce type de tâche, la divergence de réponses fait partie du socialement et cognitivement plausible. Bien que dans un tel cas l'individu ne connaisse pas à priori la réponse correcte, il a la certitude qu'une réponse donnée est plus correcte ou plus valide qu'une autre, et que l'on peut déterminer objectivement lesquelles sont plus valides ou meilleures. Dans une telle tâche, la préoccupation majeure est celle de parvenir à une réponse correcte ou valide; le contexte d'influence symbolise dans ce cas une épreuve d'aptitude (Festinger, 1954), un test de capacité où les individus sont motivés à donner une image positive d'eux-mêmes et à améliorer leur connaissance. Ce type de tâche se caractérise alors par une haute pertinence de l'erreur et par un degré élevé d'ancrage social. En effet, exprimer un jugement pose à l'individu autant un problème de connaissance que d'identité personnelle. D'une part, il doit parvenir à une réponse valide qu'il ne connaît pas; d'autre part le fait d'y parvenir ou non implique les aptitudes personnelles, et assigne l'individu à la catégorie de ceux qui réussissent ou de ceux qui échouent, donc des compétents ou des incompétents, avec les conséquences que cela peut comporter pour l'identité personnelle de l'individu. Étant donné l'incertitude initiale l'individu ressentirait le besoin d'aboutir à un consensus avec autrui; la recherche de consensus social opérerait comme prothèse pour valider les réponses émises. Dans ce type de tâche, l'élaboration du conflit va alors être orientée principalement par la tentative de parvenir à la réponse la plus valide possible, ainsi que par la préoccupation de donner une image positive de soi. Toute caractéristique de la source de dissension relative à son degré de légitimité à apporter de l'information va être pertinente dans un tel cas, donc de manière particulière son degré d'expertise, ou éventuellement son caractère majoritaire ou minoritaire.

Au niveau de l'élaboration des conflits induits par la divergence, leur résolution identitaire concerne de manière spécifique la comparaison sociale des compétences respectives de la source et de la cible, alors que leur résolution sociocognitive relève plutôt du souci proprement épistémique de parvenir à une réponse valide. La signification prise par la divergence de réponses dépendra alors de l'issue de la comparaison entre la compétence de la source et l'auto-perception de compétence de l'individu. Dans un premier modèle « 2x2 » (Butera, Gardair, Maggi et Mugny, 1998 ; Maggi, Butera et Mugny, 1996), ont été distinguées quatre dynamiques résultant du croisement du haut ou bas degré de compétence de la cible et de la source. Lorsque un individu se perçoit (ou est amené à se percevoir) comme compétent, et est confronté à une source incompétente, la situation implique une *absence de conflit*, étant donnée l'absence de doute quant à la compétence propre et par conséquent quant à la validité de la réponse émise, comportant une absence d'influence manifeste et latente. Lorsque la source est plus compétente que l'individu, ce dernier se trouve dans un état de *contrainte informationnelle*²² par rapport à la source, induisant essentiellement une imitation de la réponse de la source. Le plus souvent, une telle source donne lieu à une 'paresse sociocognitive' (cf. Latané, Williams et Harkins, 1979) ou à un 'désinvestissement sociocognitif' (Monteil, 1993; Carver et Scheier, 1981), l'activité de l'individu se limitant donc exclusivement au suivisme, sans élaboration ultérieure. Lorsque l'individu se perçoit en tant

²² Notons que dans le modèle 2x2, ce fonctionnement était qualifié de *dépendance informationnelle*. Le développement du modèle 2x2x2 a impliqué un changement de terminologie, où la dépendance informationnelle a été remplacée par le terme de *contrainte informationnelle*. La dépendance informationnelle se réfère dans le dernier modèle à un processus différent, comme explicité plus loin.

qu'incompétent, et est confronté à une source également incompétente, le conflit ressenti prend la forme d'un *conflit d'incompétences*. Déjà incertain de la réponse propre du fait de son incompétence perçue, l'individu ne peut pas s'appuyer dans un tel cas sur la réponse de la source, qui n'a aucune garantie de validité, rendant de fait saillant le risque d'invalidité (Kruglanski, 1989). C'est la crainte d'invalidité découlant d'un tel conflit d'incompétences qui engagerait la cible dans une activité sociocognitive de *validation*, aboutissant à une influence latente positive. Finalement, si l'individu croit disposer d'un haut degré de compétence et est confronté à une source également compétente, on assiste alors à un *conflit de compétences*, où il est amené à affirmer la compétence propre en se différenciant de la source à un niveau manifeste. La divergence entre deux sources également compétentes est censée engendrer une relation de compétition entre compétences respectives susceptible d'induire une menace pour l'identité de l'individu (Wicklund et Brehm, 1968; Lemaine, 1974), car reconnaître la validité des réponses de la source revient à reconnaître l'invalidité des réponses propres. Lorsqu'un contexte d'influence donné rend saillant une menace de l'estime de soi, ceci a d'emblée comme conséquence d'augmenter la tendance à l'auto-affirmation (cf. Swann, 1990). Ainsi, dans une telle situation de compétition, qui dérive de la volonté de se montrer plus compétent et valide qu'autrui, le conflit identitaire issu de la comparaison sociale entre compétences mobilise toute l'activité et absorbe le conflit de réponses, et ne permet donc pas l'élaboration sociocognitive de la tâche. Or, si les individus sont amenés à se représenter la tâche non pas tant comme une tâche d'affirmation de soi, mais plutôt comme une tâche de coordination entre points de vue divers, des dynamiques plus constructivistes relevant d'une activité de *décentration* (Huguet, Mugny et Pérez, 1991-92) peuvent alors apparaître (Mugny et Butera, 1995).

Dans ce premier modèle, la compétence élevée de la cible, tout comme celle de la source, sont envisagées comme un obstacle à une élaboration sociocognitive du conflit, qui n'apparaît que dans le cadre du conflit d'incompétences. Le point de départ du modèle « 2x2x2 » (Butera, Mugny, Quiamzade, Sanchez-Mazas et Tomei, 1998 ; Quiamzade, Falomir, Mugny et Butera, 1999 ; Quiamzade, Tomei et Butera, sous presse) a été de considérer que la tendance générale au seul suivisme de la source compétente et au constructivisme face à la source incompétente dépendraient en réalité de la nature plus ou moins menaçante de la comparaison entre les compétences respectives. Une élaboration sociocognitive du conflit ne serait possible que si la comparaison entre compétences n'induit pas une menace pour l'identité personnelle des sujets. Par conséquent, le contexte où s'effectue la comparaison entre compétences, notamment selon le degré de menace pour l'identité personnelle qu'il est susceptible de véhiculer, est à même de moduler le type de gestion du conflit (identitaire ou sociocognitif) issu de la divergence.

La menace est rendue plus ou moins saillante en fonction de la modalité de comparaison des compétences de la source et de la cible, selon qu'elle implique un rapport d'indépendance ou d'interdépendance négative entre compétences (cf. Mugny, Butera, Quiamzade, Dragulescu et Tomei, sous presse). La première modalité introduit davantage de menace que la seconde, puisque le sujet renonce à disposer d'une compétence propre dès qu'il reconnaît la compétence d'autrui, ce qui n'est pas le cas de l'indépendance, qui permet d'affirmer la compétence propre tout en reconnaissant celle d'autrui. Dès lors, lorsqu'une cible incompétente est confrontée à la réponse d'une source compétente, et que le contexte où s'effectue la comparaison implique une moindre menace pour l'identité, l'on assiste à une

dépendance informationnelle (alors qu'un contexte induisant une menace est censé induire une contrainte informationnelle). Celle-ci serait caractéristique des situations d'apprentissage, où l'on assiste à un transfert de la réponse de la source, voire à une élaboration ultérieure (Winnikamen, 1990). Lorsqu'une cible compétente est confrontée à une source également compétente, dès que le contexte amène à concevoir que la source puisse être compétente en même temps que la cible, et aussi lorsque est envisagée la complémentarité des jugements respectifs (de par l'induction de la décentration), au conflit de compétences se substitue l'*interdépendance informationnelle*, qui induit des effets constructivistes. Finalement, les dynamiques constructivistes issues du conflit d'incompétences, où la source et la cible sont les deux incompetentes, peuvent être contrecarrées par l'introduction d'une interdépendance négative entre les compétences respectives, créant la nécessité d'une *comparaison par le bas*, forçant le sujet à affirmer sa supériorité.

Tâches d'opinion (TOP)

Dans les tâches d'opinion socialement impliquantes, portant sur des valeurs ou des attitudes d'importance sociale, comme par exemple la xénophobie ou le racisme (cf. Sanchez-Mazas, Pérez, Navarro, Mugny, Jovanovic, 1993, Pérez, Mugny, Llavata, Fierres, 1993; Pérez, Falomir, Baguena et Mugny, 1993 ; Sanchez-Mazas, Mugny et Jovanovic, 1996; Sanchez-Mazas, 1996), les individus ne partiraient pas de l'idée selon laquelle une réponse unique est correcte, donc ne s'attendent pas à un consensus absolu. Au contraire, il est attendu voire nécessaire qu'existe une pluralité de positions particulières, en correspondance directe avec des différenciations socialement pertinentes (Rokeach, Smith et Evans, 1966). A chaque groupe ou catégorie sociale correspondraient en effet des positions particulières. Par conséquent, toute réponse assigne l'individu à une catégorie bien précise, notamment au groupe pour lequel cette réponse représente une norme (Doise, 1976). Le degré de validation subjective des opinions ne dépend pas alors tant du taux de consensus général qui peut être atteint, que du consensus avec les membres du groupe d'appartenance ou de référence (Festinger, 1950; Turner, 1987). Dans ces tâches ce qui compte est la normativité des réponses, qui doivent être conformes aux attentes de ceux dont on est similaire ou auxquels on s'identifie. C'est donc essentiellement l'identité sociale des individus qui est en jeu dans ce type de tâche; par conséquent, dans les TOP les opinions ancrent socialement les individus, alors que la pertinence de l'erreur est basse. Dans ce type de tâche l'élaboration du conflit est orientée principalement par le maintien de la logique de la différenciation catégorielle (Tajfel, 1978a; Billig et Tajfel, 1973), c'est-à-dire par le consensus intragroupe et la divergence entre les groupes, ainsi que par l'évitement d'une identification menaçante. Ainsi, les caractéristiques de la source les plus pertinentes sont relatives principalement à sa catégorisation sociale en tant que intra- ou hors-groupe (cf. Tajfel, Billig, Bundy et Flament, 1971), qui impliquent les individus au niveau de l'identité sociale, alors que son caractère majoritaire ou minoritaire, aurait comme effet d'ancrer socialement les opinions, en les hiérarchisant.

Au niveau de la nature des conflits ressentis, du fait que les individus s'attendent à un consensus à l'intérieur du groupe, toute divergence perçue avec une source intragroupe possédant des caractéristiques définitionnelles -comme la majorité- est conflictuelle. Ne pas répondre comme la majorité des autres membres du groupe revient à ce que le groupe perd sa

cohésion (cf. Festinger, Schachter et Back, 1950; Hogg, 1992), ainsi que la prototypicité de sa réponse, qui représente le caractère définitionnel de l'appartenance au groupe (Mugny et Papastamou, 1982). Par conséquent, l'individu se situe en position de dépendance normative (Deutsch et Gerard, 1955) par rapport à une source majoritaire. Lorsque l'individu s'attend à un consensus avec la majorité de son groupe et que celui-ci ne se produit pas, l'on assiste à l'émergence d'un *conflit normatif* (Sanchez-Mazas, 1994 ; 1996), qui donne lieu à une intensification du processus d'auto-catégorisation et à une identification plus importante avec les positions définitionnelles de l'intragroupe, se manifestant par une influence manifeste positive. Bien qu'un tel conflit soit susceptible de générer une intériorisation, c'est-à-dire une influence indirecte positive, si l'attitude indirecte se révèle être une dimension pertinente de l'identification avec la source (cf. Abrams et Hogg, 1990 ; Wilder, 1990), ou si les sujets sont rendus explicitement conscients de leur distance par rapport à la norme du groupe (cf. Sanchez-Mazas et al., 1993), le conflit normatif est généralement résolu, selon la TEC, par l'adoption manifeste des réponses de la source. En ce sens, la conformité manifeste aux positions définitionnelles de l'intragroupe s'accompagne d'une *paralysie sociocognitive*, se traduisant par une absence d'influence latente. Par contre, lorsque la source intragroupe est minoritaire, l'identification à une telle source peut comporter une image négative de soi, et susciter un *conflit d'identification*. Le rapprochement aux positions de la source minoritaire signifie en même temps une auto-attribution de ses caractéristiques, ce qui est incompatible avec la motivation à détenir une identité sociale positive. Dès lors, si l'activité toute entière est orientée vers la protection de l'identité, l'on assiste à une absence d'influence autant manifeste que latente.

Face à une source hors-groupe, le conflit dans les TOP est d'emblée construit en tant que *conflit intergroupe*. Les individus résoudraient le conflit au niveau manifeste en maintenant ou en accentuant la discrimination du hors-groupe par le simple fonctionnement de la catégorisation sociale (Tajfel, 1972). Par contre, au moins deux activités structurantes peuvent se développer face à une minorité hors-groupe, de façon à ce qu'après une résistance au niveau manifeste, une influence latente puisse apparaître. La *discrimination manifeste* de sources qualifiées de 'doubles minorités' (cf. Maass et Clark, 1984) peut elle-même créer un conflit, du fait qu'il s'agit de minorités protégées par un *Zeitgeist* qui censure socialement leur discrimination. Ainsi, la résolution discriminatoire du conflit sur le plan manifeste peut entraîner l'apparition d'un *conflit culturel* (typique du racisme moderne), induit par un remord de la discrimination, pouvant se traduire par une influence latente positive (cf. Pérez, Mugny, Llavata et Fierres, 1993). La *dissociation* est la seconde activité susceptible d'assurer une influence latente positive face à une source minoritaire hors-groupe. Celle-ci suppose que l'individu réalise séparément l'activité de comparaison sociale entre soi et le hors-groupe, et celle de la validation des positions de la source (cf. Pérez et Mugny, 1989). Une fois résolue la question de la comparaison sociale au niveau de l'identité catégorielle, se traduisant par une absence d'influence manifeste car l'issue de la comparaison sociale est favorable à l'intragroupe et s'opère au détriment du hors-groupe, l'individu peut focaliser son attention sur le conflit de normes ou de valeurs (cf. Sanchez-Mazas, 1996), et traiter les principes organisateurs de la position de la source au travers d'une activité de validation (cf. Pérez et Mugny, 1987).

Tâches non-impliquantes (TANI)

Ce type de tâche se réfère à des jugements qui ne sont pas pertinents ni pour l'identité sociale ou personnelle de l'individu, ni en termes d'erreur. Les TANI concernent essentiellement des formations de jugements ou d'impression, des préférences subjectives (p. ex. pour des couleurs) ou des avis a priori ni plus ni moins corrects ou valides que d'autres, ni plus typiques d'un groupe que d'un autre. Les individus n'auraient par conséquent aucune attente de consensus, et le contenu de la réponse différente d'autrui ne serait pas conflictuel en soi. Toute caractéristique de la source ou du message d'influence (Chaiken, 1980; 1987; Petty et Cacioppo, 1986) peut alors contribuer à orienter la signification de la divergence.

Axes épistémique et social et représentation spécifique de la tâche

La classification opérée à ce niveau donne lieu à quatre types généraux de tâches définis par la présence ou l'absence de deux dimensions : la pertinence de l'erreur et l'ancrage social. Le croisement de ces deux dimensions permet de tenir compte des aspects épistémiques et des aspects sociaux rendus saillants par une tâche donnée. Ce sont surtout ces deux dimensions qui sont pertinentes pour comprendre la nature et la spécificité d'une tâche particulière. Il faut en effet souligner (cf. Butera, 1994) que ce qui est en jeu dans l'influence n'est pas la tâche elle-même, mais la représentation que l'individu s'en fait. Ainsi, bien que la TEC envisage l'existence de quatre tâches générales, où l'on est confronté à une représentation des tâches *sui generis*, une représentation différente peut être induite par exemple en modulant les caractéristiques du contexte expérimental (cf. Butera, 1994). Pérez et Mugny (1993) considèrent à ce propos qu'il s'agit de noter un point essentiel pour l'interprétation des mises en situation expérimentales : une même tâche, par exemple de nature perceptive, peut selon les conditions osciller entre deux représentations, par exemple entre celle caractéristique des TONA et celle typique des TAP (cf. Pérez, Mugny, Huguet et Butera, 1993). La conséquence dans ce cas est que l'évidence perceptive se transforme en une tâche ambiguë, et l'élaboration du conflit ainsi que la nature de l'influence prennent une signification différente. Cette complexité concerne d'ailleurs l'ensemble des tâches possible, et celles-ci peuvent acquérir une représentation spécifique selon la nature du contexte social où s'exerce l'influence.

L'analyse de la représentation d'une tâche d'opinion caractérisée par une situation de débat contradictoire, où le propos initial est celui de gagner le débat en validant socialement l'attitude défendue, permet d'illustrer de quelle manière une tâche d'opinion peut acquérir une représentation différente selon les caractéristiques du contexte d'influence. Le principe sous-jacent à la notion de représentation de la tâche introduit par la TEC est en effet celui de prêter une attention particulière à la tâche d'influence sous examen et aux caractéristiques pouvant contribuer à fléchir la saillance des dimensions d'ancrage épistémique et social. L'accent étant mis sur l'importance de la représentation de la tâche selon la saillance des deux dimensions épistémique et sociale, l'on peut être en mesure de s'attendre à ce que les caractéristiques du contexte où s'insère une tâche d'influence donnée puissent contribuer à rendre signifiant la saillance des axes épistémique et social. Par conséquent, lorsqu'une tâche portant sur une opinion socialement impliquante telle que la question des étrangers, où les avis ne sont a priori pas hiérarchisés selon la validité des réponses, implique au contraire une évaluation des opinions diverses selon le degré de validité sociale auquel elles donnent lieu lors d'un contexte d'influence donné, les dynamiques de l'influence sociale seraient dès lors orientées

différemment et impliqueraient des fonctionnements particuliers qu'il s'agit d'élaborer théoriquement.

Nous allons analyser maintenant la représentation spécifique d'une tâche d'influence prenant la forme d'un débat contradictoire entre opinions socialement impliquantes, selon le croisement des deux axes mis en évidence par la TEC. La prise en compte de la construction mentale de la tâche, c'est-à-dire sa représentation, va nous permettre par la suite de mettre en évidence les conflits spécifiques ressentis selon les caractéristiques du rapport entre les entités sociales en dissension, ainsi que la manière dont ces conflits sont élaborés. Un lien sera établi entre le type d'élaboration du conflit et les motivations sous-jacentes à l'activité de prosélytisme et au changement d'attitude. Comme le spécifient Pérez et Mugny (1993) « *Quoi qu'il en soit, le chercheur se doit, avant de faire des prédictions spécifiques quant à l'influence d'une source ou d'une autre, de prêter attention à la construction mentale de la tâche* » (p. 53).

2.2 Prosélytisme et changement d'attitude dans un débat

Le débat sur la question des étrangers : représentation de la tâche selon la représentation d'unicité ou de pluricité des jugements

La prise en compte des caractéristiques d'une situation de débat contradictoire discutées dans la partie introductive permet de mettre en évidence que le principe de la pluricité qui organise habituellement une TOP telle que la question des étrangers, signifiant la légitimité et même la nécessité d'opinions plurielles (cf. Doise, 1976), inscrites dans des groupes différents, se trouve ébranlé lors d'une situation de débat. En effet, bien qu'une pluralité initiale des avis divers soit considérée comme normale, la nécessité implicite à une telle situation est celle de rétablir un consensus intergroupe, c'est-à-dire de réduire l'hétérogénéité entre les groupes. Dès lors, à la légitimité de la pluricité des avis divers se substitue la recherche de l'unicité intergroupe.

La représentation de la pluricité des jugements caractérisant habituellement les tâches d'opinions implique en effet l'existence d'une tolérance quant aux avis divers, perçus comme normaux ou en tout cas inéluctables, et l'existence d'une divergence avec un hors-groupe n'est en soi pas conflictuelle, ce qui présuppose de fait l'absence de tentatives d'influence pour modifier l'opinion du hors-groupe. Festinger (1950) a montré à ce propos qu'en ce qui concerne les jugements subjectifs, les tentatives d'influence pour modifier l'opinion d'autrui et rétablir un consensus sont circonscrites aux individus similaires ou de l'intragroupe, étant donné que la validité des opinions est inscrite essentiellement dans le groupe d'appartenance, et qu'une opinion est valide dans la mesure où elle est définitionnelle du groupe d'appartenance (voir aussi Turner, 1991). En ce sens, dans les TOP plusieurs réponses peuvent être tout aussi valides, car à chaque groupe ou catégorie sociale correspondent des opinions particulières, et toute opinion particulière positionne l'individu dans un groupe ou dans une catégorie sociale donnée. Dans de telles circonstances, la réaction de l'individu face à la divergence est centrée sur le maintien de la logique de la différenciation catégorielle, c'est-à-dire l'accord avec l'intragroupe et le désaccord avec le hors-groupe, et dans l'évitement d'attributs négatifs pour l'identité sociale (Tajfel et Turner, 1986).

Si une tâche d'opinion présuppose l'évitement du rétablissement du consensus intergroupe pour répondre à la logique de la différenciation catégorielle, une situation de débat implique par contre que la rencontre intergroupe se définit par une compétition sociale entre les opinions diverses, où une opinion doit l'emporter sur l'autre et gagner le débat grâce au consensus majoritaire auquel elle donne lieu. Dès lors, les débats se caractérisent tout particulièrement par des tentatives d'influence réciproque entre les groupes divers en vue de valider socialement l'opinion du groupe pour obtenir un consensus majoritaire. Dans une situation de débat, à la représentation de la pluricité se substitue donc la représentation de l'unicité des jugements, étant donné que le propos initial est celui de réduire l'hétérogénéité des avis divers pour réaliser une homogénéité, ceci au travers d'une activité de prosélytisme visant à rétablir le consensus sur la position propre, pouvant attester par là la validité sociale de l'opinion définitionnelle du groupe. Ainsi, alors que la représentation de la pluricité impliquerait une absence de tentatives d'influence intergroupes, la représentation de l'unicité rend saillante la nécessité d'influencer le hors-groupe pour valider la position du groupe.

Quelles sont les conséquences psychosociales de la représentation de l'unicité propre à une tâche d'opinion caractérisée par un débat ? Etant donné que la particularité d'un débat est celle de mettre en évidence laquelle entre deux opinions contradictoires se révèle être plus valide socialement, selon le principe de validation consensuelle (cf. Kelley, 1967), la représentation de l'unicité propre au débat implique l'existence d'une hiérarchisation au niveau de la validité des opinions respectives, et partant, entre les normes sous-jacentes (dans le cas des attitudes xénophobes et xénophiles la norme de favoritisme ou de préférence nationale et la norme égalitaire). La représentation de la pluricité explicite quant à elle une situation où les avis divers ne sont pas évalués sur une dimension unique, c'est-à-dire implique que l'on puisse accorder autant de validité à une position qu'à l'autre, sans que la validité accordée à une opinion soit retranchée de la validité accordée à l'autre. De ce fait, la pluricité revient à actualiser un rapport d'indépendance entre les opinions diverses (cf. Sanchez-Mazas, Roux, Mugny, 1994 ; Mummendey et Schreiber, 1983). La représentation de l'unicité présuppose par contre un rapport d'interdépendance négative entre les opinions (cf. Sanchez-Mazas, 1996 ; Mugny, Sanchez-Mazas, Roux et Pérez, 1991). L'interdépendance négative entre les jugements implique une incompatibilité entre les validités respectives, où la validité attribuée à une position donnée est automatiquement enlevée de la validité accordée à l'autre. La comparaison entre validités respectives s'effectue dans ce cas sur une dimension unique qui ne tolère qu'un seul 'gagnant' (cf. Sanchez-Mazas et Jovanovic, 1995). Lors d'un débat, la recherche d'une unicité, qui rend saillante l'interdépendance négative entre validités étant donné qu'une opinion va paraître plus valide qu'une autre grâce au consensus majoritaire, explicite donc tout particulièrement une situation de conflit intergroupe (Tajfel, 1972), et partant de conflit entre validités. Le conflit intergroupe repose en ce sens sur un mécanisme de compétition sociale (Sherif, 1966 ; Tajfel et Turner, 1986), où chaque entité serait motivée à assurer une distinctivité positive du groupe d'appartenance en validant socialement l'opinion défendue.

L'interdépendance négative entre validités rendue saillante par la représentation de l'unicité, outre expliciter un conflit entre les groupes s'opposant pour rétablir le consensus sur la position propre, implique d'établir une hiérarchie entre les avis respectifs, ce qui présuppose donc que les opinions diverses peuvent être évaluées selon leur degré de validité. La pluricité, actualisant un rapport d'indépendance entre la validité des avis respectifs,

implique à l'opposé que des opinions diverses peuvent être tout aussi valides, ce qui suppose une absence d'évaluation selon le degré de validité. Dès lors, lorsqu'une tâche d'opinion, en fonction des caractéristiques du contexte, présuppose la représentation de l'unicité et non pas celle de la pluricité, et partant, explicite un rapport d'interdépendance négative entre les opinions diverses et non pas d'indépendance, elle rend saillant, en plus de l'axe identitaire, aussi l'axe épistémique.

L'axe épistémique oppose en effet les tâches où l'on évalue si une réponse donnée est plus correcte ou plus valide qu'une autre, ce qui implique une hiérarchisation des opinions diverses, aux tâches où l'on n'évalue pas les avis selon leur validité respective. En ce sens, lors d'une tâche de débat, les préoccupations épistémiques concernant la validité des jugements émis deviennent également saillantes, tout comme les préoccupations identitaires liées à l'ancrage de l'opinion dans le groupe d'appartenance. Par conséquent, l'on est ici confronté à une tâche qui se définit autant par un ancrage épistémique que par un ancrage identitaire, ce qui est susceptible d'induire des dynamiques d'influence spécifiques, résultant de l'articulation entre des dynamiques propres à la motivation épistémique à posséder des jugements valides et la préoccupation identitaire à détenir une identité sociale positive. Avant de définir les modalités de cette articulation au niveau des dynamiques d'influence supposées être à l'œuvre dans une telle tâche et les conséquences d'un contexte caractérisé par une asymétrie entre validités, seront considérées d'abord les implications rendues saillantes dans la tâche selon l'ancrage épistémique d'une part et selon l'ancrage identitaire de l'autre.

Ancrage épistémique, représentation de l'unicité et principe de validation consensuelle

La TEC part du présupposé que la validité n'est pas une qualité inhérente à l'information²³, mais qu'elle socialement et culturellement enracinée (Moscovici, 1980 ; Tajfel, 1969), ce qui implique que la validité des avis respectifs serait socialement construite et inférée lors d'une interaction persuasive donnée grâce à la comparaison sociale entre les entités en présence (Butera et Pérez, 1995). La préoccupation de détenir des jugements valides amène en effet les individus à évaluer la validité des avis respectifs au travers d'un mécanisme de comparaison sociale (Festinger, 1950). Selon Festinger, une opinion est valide dans la mesure où elle donne lieu à un consensus social à l'intérieur du groupe. Pour évaluer la validité de son opinion, l'individu serait amené au travers d'un processus de comparaison sociale à prendre en compte exclusivement l'attitude d'individus considérés comme similaires : seule la comparaison avec des gens proches ou de l'intragroupe serait pertinente pour la validation des jugements émis. Par conséquent, l'individu va tenir compte des opinions des individus de référence, et sa certitude dans les jugements émis sera fonction du degré de consensus social sur la position propre. Si un tel consensus n'est pas atteint, l'individu peut être amené à s'engager dans une activité de prosélytisme, où la

²³ Les approches de la persuasion et du traitement de l'information (cf. Petty et Cacioppo, 1986 ; Chaiken, 1987 ; Eagly et Chaiken, 1993 ; Chaiken, Wood et Eagly, 1997) défendent au contraire l'idée que la validité est un attribut intrinsèque de l'information, bien que l'on considère dans ce cadre que le consensus social puisse à certaines conditions être aussi un critère de validité. De manière spécifique, "*assertions supported by consensus should be perceived as valid to the extent that the consensus was established through the convergence of independent rather than dependent views* " (Chaiken, Wood et Eagly, 1997 ; p. 726).

communication sociale sera orientée vers la modification des jugements d'autrui en vue d'établir un consensus sur la position défendue, ou alors en rejoignant les autres membres du groupe dans leur jugement. Par conséquent, selon Festinger, l'influence sociale devient un instrument pour atteindre une opinion consensuelle, où la recherche de consensus avec autrui devient l'instrument pour estimer la validité des jugements propres. En ce sens, étant donné le principe de validation consensuelle, si la tentative d'influence sur autrui réussit, c'est-à-dire si l'individu obtient un consensus sur sa position, il serait rassuré quant à la validité sociale de son jugement. La confiance dans la validité au travers d'un mécanisme de validation consensuelle serait donc possible seulement lorsque le consensus est rétabli avec une entité sociale similaire, alors que le consensus avec une entité dissimilaire peut amener l'individu à changer sa position pour la différencier de celle d'autrui (Festinger, 1950).

Dans cette logique, les dynamiques d'influence liées au processus de validation consensuelle, où l'individu serait amené à rechercher le consensus avec autrui pour assurer la validité de la position de soi, soit au travers d'une activité de prosélytisme, soit en modifiant sa propre position pour l'accorder avec celle d'autrui (cf. Festinger, 1954), ne seraient possible qu'en se comparant à des individus similaires ou de l'intragroupe (cf. aussi Turner, 1991). Or, Kelley (1967) défend une idée différente en ce qui concerne le principe de validation consensuelle. Selon cet auteur, c'est du consensus avec des entités dissimilaires et non pas similaires que l'on peut inférer la validité d'une opinion, car à cette condition l'individu serait amené à attribuer sa réponse non pas à une idiosyncrasie propre à lui ou à des individus similaires, mais aux caractéristiques propres à l'opinion, c'est-à-dire à sa validité. Par conséquent, Kelley envisage que des entités possédant des caractéristiques différentes ont une valeur informationnelle plus élevée pour déterminer la validité de l'opinion. L'obtention d'un consensus avec des individus dissimilaires est susceptible d'augmenter davantage la confiance dans la validité de l'attitude que l'établissement d'un consensus avec des individus similaires, car l'individu peut ainsi inférer que son jugement reflète la nature intrinsèque de l'objet soumis à jugement. Bien que soit l'approche de Festinger (1954) que celle de Kelley (1967) impliquent que l'établissement d'un consensus avec autrui, au travers du processus de validation consensuelle, soit susceptible d'augmenter la confiance de l'individu dans la validité de son jugement, le rôle attribué à la similarité ou à la dissimilarité des entités auxquelles l'individu se compare est différent.

En partant de la mise en évidence de cette divergence au niveau du processus de validation consensuelle, plusieurs auteurs (Goethals, 1972 ; Goethals et Nelson ; 1973 ; Fazio, 1979 ; Earle, 1986 ; Kruglanski et Mayseless, 1987 ; Gorenflo et Crano, 1989) établissent à ce propos une distinction entre jugements 'objectifs' et jugements 'subjectifs'. Dans ce cadre, la subjectivité et l'objectivité d'un jugement est défini ainsi : « *If a perceiver views his or her evaluation as caused by characteristics of the object itself, the judgement is identified as objective. If the judgement is seen as the outcome of the interaction of stimulus-object characteristics with the perceiver's own attitudes and preferences, it is defined as subjective* » (Gorenflo et Crano, 1989 ; p. 605). Goethals et Nelson (1973) montrent à ce propos que la comparaison avec des individus différents est susceptible d'être plus particulièrement pertinente en cas de jugements 'objectifs', où il est nécessaire d'évaluer si les réponses émises sont correctes ou valides, alors que la comparaison avec des individus similaires serait davantage adaptée en cas de jugements 'subjectifs', où les individus ne seraient pas tant intéressés par détenir le jugement le plus correct, mais à découvrir quelle opinion est

consensuelle, donc normative, à l'intérieur du groupe (cf. Gorenflo et Crano, 1989). Si un jugement est construit comme 'objectif', où l'individu est motivé à déterminer la validité de sa réponse, une entité de comparaison dissimilaire est perçue comme possédant davantage de valeur informationnelle. Selon le principe de la triangulation, « *the agreement of dissimilar others can be most impressive and influential. It increases judgemental confidence by demonstrating to the perceiver that his judgment is supported by others with different perspectives –that it rest on a broad and heterogeneous consensus. This reasoning is comparable to the navigational principle of triangulation, and one could speak of a 'triangulation effect' where perceivers or judges are substantially influenced by the error-correcting agreement of a dissimilar other.* » (Goethals et Nelson, 1973 ; p. 117-118).

Dès lors, il a été montré qu'en cas de jugements 'objectifs' les individus préfèrent se comparer à une entité dissimilaire, alors qu'en cas de jugements 'subjectifs' une préférence est manifestée pour une entité similaire (cf. Goethals et Darley, 1977 ; 1987 ; Olson, Herman et Zanna, 1986 ; Crano, 1986). Ainsi, ces résultats démontrent que la formulation de Festinger (1954), impliquant que des individus similaires sont des entités plus pertinentes pour assurer la validité des jugements émis, est valable seulement lorsque l'attitude possède un caractère subjectif, dépendant des préférences propres au groupe d'appartenance. L'individu serait en effet dans un tel cas particulièrement intéressé à émettre des jugements définitionnels des valeurs du groupe de référence. Par contre, la formulation de Kelley (1967), qui présuppose que le principe informationnel de la validation consensuelle appelle à un consensus avec des individus appartenant à un groupe distinct, serait essentiellement à l'œuvre en cas de jugements 'objectifs', c'est-à-dire lorsque la motivation est celle de détenir des jugements valides, au-delà des préférences et des valeurs propres à un groupe d'appartenance donné. Comme l'avance également Doise (1993), « *la comparaison avec autrui ne se fait donc pas nécessairement avec des autres qui sont proches ainsi que le postulait Festinger (1954). Ce n'est le cas que lorsqu'il s'agit de préférences subjectives qui ne peuvent pas être infirmées ou confirmées par des gens différents. Mais lorsqu'il s'agit de décisions objectives le point de vue de quelqu'un de très différent peut conforter son propre jugement.* » (p. 46).

Outre le caractère objectif ou subjectif des jugements, il a été montré que la préférence pour une entité de comparaison similaire ou dissimilaire est aussi liée à la motivation sous-jacente à la comparaison sociale. Mettee et Smith (1977) et Fazio (1979) ont distingué les processus à l'œuvre lors de la comparaison sociale selon la 'motivation à la construction' et la 'motivation à la validation'. Selon Fazio « *the construction-validation distinction is based upon the sort of information that the individual is seeking. Contruction involves information about the object ; validation concerns information about one's jugements of that object* » (1979 ; p. 1684). Pour expliciter cette distinction, l'auteur se réfère à deux processus caractérisant la recherche scientifique. Dans ce cadre, les études peuvent être réalisées pour explorer les dynamiques sous examen et pour générer des hypothèses, sans que le propos soit celui de les tester, ce qui serait analogue au processus de construction, ou alors elles peuvent être menées pour vérifier des hypothèses spécifiques. Le processus de validation concerne donc les situations où le chercheur vise explicitement à tester la validité des hypothèses émises, en espérant en confirmer la validité. Une série d'études expérimentales (Fazio, 1979 ;

cf. aussi Gorenflo et Crano, 1989²⁴) a mis en évidence à ce niveau que lorsque la motivation sous-jacente à la comparaison sociale est celle de valider l'opinion de soi, ce qui est le cas lorsque les individus sont intéressés à découvrir si les jugements propres sont valides, les sujets montrent une préférence pour le consensus avec une entité différente plutôt que similaire. La construction induit par contre les sujets à préférer une entité de comparaison similaire.

Ces résultats présupposent que lorsque la tâche implique une motivation à valider les opinions pour déterminer dans quelle mesure elles donnent lieu à un consensus, réussir à établir un consensus avec une entité sociale possédant des caractéristiques différentes telle qu'un hors-groupe aurait une valeur informationnelle plus importante qu'une entité sociale similaire telle qu'un intragroupe. Etablir un consensus avec ce dernier pourrait dépendre de considérations de nature davantage subjective comme les valeurs et les préférences propres au groupe d'appartenance, et non pas de la validité de l'opinion défendue. Comme l'avance Fazio (1979), face à une entité différente « *if validation is achieved, then the informational social comparison process will have come to a successful conclusion* » (p. 1684). Par conséquent, lorsque les individus réussissent la validation de l'opinion propre en obtenant un consensus avec des individus se caractérisant par une perspective initialement différente, la confiance en la validité de l'opinion propre augmente, alors que ne pas réussir la validation aurait comme conséquence de diminuer la confiance en l'attitude. Le consensus devient ainsi le caractère de certitude et de vérité (cf. aussi Moscovici et Doise, 1992).

En ce qui concerne une tâche d'influence caractérisée par un débat d'opinions, l'on est donc en mesure de considérer que la représentation de l'unicité, donnée par le fait que le débat présuppose de mettre en évidence la position la plus consensuelle, attestant par là l'existence d'une hiérarchisation entre la validités des opinions respectives, implique tout particulièrement une préoccupation épistémique relative à la validité sociale de l'opinion propre. Bien qu'une tâche d'opinion puisse être à priori considérée comme possédant les caractéristiques d'un jugement subjectif, dépendant des valeurs et des préférences du groupe d'appartenance, la représentation de l'unicité implicite à une situation de débat présuppose par contre que l'on est ici en mesure d'établir la validité respective des avis en présence selon le consensus majoritaire auquel ils donnent lieu. Etant donné que le principe sous-jacent à la notion de représentation de la tâche est que ce qui compte est la représentation que l'on est amené à construire mentalement de la tâche selon les caractéristiques du contexte et non pas ses caractéristiques objectives, la tâche de débat serait construite comme mettant en jeu des jugements davantage objectifs que subjectifs. De ce fait, et étant donné aussi que les individus sont motivés à valider les jugements propres (cf. Fazio, 1979), le principe de validation consensuelle se trouverait inscrit dans un rapport intergroupe, donc serait particulièrement pertinent non pas avec une entité intragroupe, mais avec une entité hors-groupe.

²⁴ La mesure de la motivation à la construction et à la validation décrite dans l'article de Gorenflo et Crano (1989) illustre très clairement les principes sous-jacentes à cette distinction. « *To measure construction, subjects were asked to estimate the extent to which they chose their partner because she or he was likely to (a) provide a helpful information about the case, (b) possess a different viewpoint that would help them to reach a verdict, and (c) help them better to understand the case. To measure validation, subjects indicated the extent to which they chose their partner because she or he was likely to (a) confirm and support their judgements, (b) increase their confidence, and (c) allow them to feel that they had made a valid judgment of the case.* » (p. 609-610).

Lorsque la représentation de l'unicité des savoirs prime dans le contexte d'influence, valider l'opinion défendue par l'intragroupe dans un contexte intergroupe, c'est-à-dire obtenir un consensus majoritaire sur la position défendue, aurait ainsi une valeur informationnelle particulièrement élevée, susceptible de renforcer la certitude dans la validité des jugements émis, alors que ne pas la valider serait à même d'induire une incertitude quant à leur validité. Lors d'une tâche caractérisée par la représentation de l'unicité, le principe de validation consensuelle possède donc une valeur épistémique lorsque le consensus obtenu sur la position défendue est inféré lors d'une comparaison intergroupe. Etant donné la saillance de la motivation épistémique à comparer les validités respectives des positions défendues par les groupes en interaction, inférées en fonction du consensus social auquel chaque opinion donne lieu, la validation ou l'invalidation de l'opinion défendue par le groupe dans le contexte d'influence est susceptible d'orienter différemment les dynamiques de l'influence, c'est-à-dire l'activité de prosélytisme et le changement d'attitude. Or, comme discuté auparavant, une tâche de débat portant sur la question des étrangers présuppose également une saillance de l'ancrage identitaire. Pour pouvoir théoriser les conséquences de la validation et de l'invalidation de l'opinion du groupe lors du débat sur les dynamiques d'influence, il est donc nécessaire de prendre en compte aussi les préoccupations identitaires propres à une telle tâche. L'articulation entre préoccupations épistémiques et identitaires va nous amener ensuite à élaborer théoriquement les conséquences d'un contexte caractérisé par une asymétrie entre validités sur les dynamiques constitutives de l'influence réciproque, c'est-à-dire les dynamiques de prosélytisme et de changement d'attitude.

Ancrage identitaire, implication sociale dans l'opinion et motivation à détenir une identité sociale positive

L'ancrage identitaire est la dimension qui caractérise tout particulièrement les tâches d'opinions telles que la question des étrangers. Les tâches d'opinions ont été distinguées dans le cadre de la TEC selon le degré d'implication identitaire auquel elles donnent lieu (cf. Falomir, 1997) ; une opinion donnée possède un haut degré d'implication identitaire lorsqu'elle se réfère directement à l'identité sociale des individus. Le principe qui organise l'ancrage identitaire dans une tâche d'opinion implique qu'à chaque groupe ou catégorie sociale correspondent des opinions particulières, et que toute opinion particulière positionne l'individu dans un groupe ou une catégorie sociale déterminée (cf. Doise, 1976). En ce qui concerne les tâches d'opinion, les mécanismes à l'œuvre sont en effet considérés comme dépendant des dynamiques d'identification ou d'auto-catégorisation (cf. Turner et al., 1987). Par conséquent, l'individu s'identifie d'autant plus à un groupe donné que la similitude entre sa position et celle définitionnelle ou prototypique du groupe est élevée. Plus un individu diffère du hors-groupe et moins il diffère de l'intragroupe en ce qui concerne son opinion, le plus l'individu peut être considérée comme prototypique du groupe (Jetten, Spears et Manstead, 1997). Un individu dont l'opinion est prototypique de celle du groupe se définit donc davantage en termes de groupe comparativement à un individu dont l'opinion est moins prototypique du groupe. Ainsi, plus l'opinion d'un individu est similaire à celle du groupe ayant à défendre une opinion donnée lors d'un débat, plus il s'identifierait au groupe qui la défend, et partant, plus l'opinion définitionnelle du groupe posséderait un haut degré d'implication identitaire pour l'individu.

Dans une tâche portant sur les opinions sur la question des étrangers, le degré d'implication de l'identité sociale peut alors être déterminé par deux indices : l'appartenance catégorielle (dans ce cas nationale) des individus et leur positionnement idéologique. Selon l'indice relatif à l'appartenance catégorielle (nationale), l'on est en mesure d'avancer en premier lieu que l'opinion xénophobe favorable à la priorité des Suisses par rapport aux étrangers devrait être plus impliquante pour l'identité des Suisses que pour celle des étrangers. En deuxième lieu, selon l'indice relatif au positionnement idéologique, l'on peut considérer que l'opinion xénophobe soit plus impliquante pour des individus se caractérisant par une attitude davantage xénophobe que par une attitude davantage xénophile. Par conséquent, la défense d'une opinion xénophobe possède un haut degré d'implication identitaire pour des Suisses se caractérisant par un positionnement idéologique davantage proche de la xénophobie que de la xénophilie. Etant donné que l'ensemble de la population considérée dans ce travail de thèse est de nationalité suisse et se définit par une attitude assez proche de la xénophobie, et que les situations de débat étudiées dans ce cadre se caractérisent par la défense d'une opinion tendanciellement xénophobe, l'on peut avancer qu'il s'agit ici d'une opinion possédant un degré élevé d'implication. Dès lors, les effets considérés vont concerner spécifiquement les dynamiques propres à la défense d'une opinion impliquante socialement, bien que des références aux fonctionnements propres à la défense d'une opinion possédant un degré moindre d'implication identitaire seront également introduites, aussi pour illustrer les caractéristiques des tâches possédant un haut degré d'implication.

Lorsque les individus sont amenés à défendre une idée impliquante pour leur identité sociale lors d'un débat, toute divergence serait perçue comme provenant d'un hors-groupe, et la rencontre avec une entité sociale défendant une idée opposée prendrait la forme d'un conflit intergroupe, se caractérisant par un favoritisme de l'intragroupe et par une discrimination du hors-groupe (cf. Tajfel, 1972). A ces conditions, chaque entité sociale est amenée à intensifier la défense de l'opinion définitionnelle du groupe d'appartenance (Billig, 1991), pour établir une distinctivité positive du groupe d'appartenance. Tajfel et Turner (1979) parlent dans ce cas de compétition sociale pour signifier le conflit entre les groupes en vue d'établir une identité sociale positive, définie par la supériorité de l'intragroupe sur quelque dimension pertinente. Dans le cas d'un débat contradictoire, la distinctivité de l'identité groupale passerait par la reconnaissance de la supériorité de l'opinion définitionnelle du groupe, ce qui serait susceptible d'assurer une identité sociale positive aux individus, alors qu'avoir à reconnaître son infériorité serait à même de porter atteinte à la positivité de l'identité sociale. En effet, l'identité sociale présente un aspect évaluatif (Tajfel, 1978a), ce qui implique qu'elle est susceptible de fournir aux individus une évaluation de leur catégorie sociale, et donc de leurs membres, par rapport à d'autres catégories. Du fait de l'importance de l'identité sociale sur l'évaluation de soi, les membres du groupe sont motivés à adopter des stratégies visant à établir ou à maintenir des comparaisons intergroupes favorables au groupe d'appartenance, d'autant plus que l'évaluation s'effectue sur une même dimension (Turner et Brown, 1978). L'aspect évaluatif de l'identité sociale dépend en ce sens des comparaisons que les individus établissent entre les groupes, et une comparaison intergroupe favorable à l'intragroupe a comme conséquence d'assurer une identité sociale positive à ses membres, alors qu'une comparaison défavorable est susceptible d'introduire une menace pour l'identité sociale (Falomir, Mugny et Pérez, 1993 ; Falomir et Invernizzi, 1999 ; Breakwell, 1996). A ce propos, il a été montré que lorsque la tâche porte sur une attitude hautement impliquante, et si

le contexte d'influence est à même d'induire une menace pour l'identité sociale, par exemple du fait d'un rapport d'influence défavorable (cf. Falomir, Mugny et Pérez, 1996 ; Falomir et Mugny, 1999 ; Falomir, Mugny et Pérez, 2000), la motivation défensive de l'identité (cf. aussi Chaiken, Giner-Sorolla et Chen, 1996) serait particulièrement saillante. Falomir (1997) montre que lorsque l'attitude possède un haut degré d'implication de l'identité sociale, la motivation défensive pour faire face à la menace en cas de rapport d'influence défavorable amène les individus à s'engager dans une stratégie se situant à un niveau collectif, visant à réaffirmer la positivité de l'identité sociale, plutôt qu'à un niveau personnel comme la mobilité individuelle, cette dernière se caractérisant par une distanciation du groupe défavorisé et par une identification au groupe favorisé (Tajfel, 1972).

Ainsi, le fait d'être minorisé par une procédure ou une autre lors d'un contexte d'influence donné aurait des implications négatives pour l'identité sociale des individus (cf. Mugny et Papastamou, 1982 ; Falomir, Mugny, Sanchez-Mazas, Pérez et Carrasco, 1998). Les implications négatives pour l'identité sociale seraient particulièrement saillantes lorsque la tâche présuppose un haut degré d'implication sociale pour les individus plutôt qu'un bas degré d'implication. En effet, lorsqu'un contexte d'influence caractérisé par une compétition intergroupe rend difficile ou impossible le fait d'assurer une supériorité de l'intragroupe sur le hors-groupe sur quelques dimensions pertinentes, ce qui est le cas d'une procédure de minorisation, les évidences expérimentales montrent que ce sont surtout les individus fortement identifiés au groupe qui réagissent à la menace par l'engagement d'une stratégie visant à protéger la positivité de l'identité sociale. A ce propos, il a été mis en évidence (Spears, Doosje et Ellemers, 1997) qu'en cas de présence d'une menace pour l'identité sociale, les sujets fortement identifiés à l'intragroupe réagissent à la menace par l'accentuation de la stéréotypie à l'intérieur du groupe afin de défendre leur distinctivité, alors que les sujets faiblement identifiés réagissent par une distanciation par rapport au groupe. De même, une menace identitaire issue de l'attribution d'un bas statut au groupe a comme conséquence une plus grande perception de similitudes intragroupe en cas de forte identification comparativement à une faible identification (Doojse, Ellemers et Spears, 1995). La différenciation intergroupe est considérée comme une stratégie à travers laquelle les membres du groupe maintiennent une identité sociale positive (cf. Tajfel, 1982 ; Tajfel et Turner, 1986). Le recours à une stratégie défensive se situant à un niveau collectif, visant de manière particulière à rétablir la positivité de l'identité sociale, serait donc surtout le cas des sujets fortement identifiés au groupe, alors que ceux faiblement identifiés se caractériseraient par un moindre recours à ce type de stratégie, et seraient plutôt amenés à se différencier du groupe, au travers d'une stratégie de mobilité individuelle.

Dès lors, l'on peut considérer que lorsque le contexte social où s'exerce l'interaction présuppose une comparaison sociale défavorable à l'intragroupe sur une dimension évaluative donnée, susceptible d'induire une identité sociale négative, les individus impliqués sont censés s'engager dans une stratégie défensive se situant à un niveau collectif et non pas individuel. Une stratégie collective implique une tentative de réaffirmer la positivité de l'identité sociale au travers d'une action donnée (cf. le concept d'action collective, Klandermans, 1997) pour défendre les intérêts du groupe, et non pas une distanciation du groupe comme peut l'être une stratégie se situant au niveau individuel. Comme l'avancent Turner et Brown (1978), pour tenter de restaurer la positivité de l'identité sociale en cas d'identité négative, les membres du groupe peuvent recourir à une stratégie collective de

compétition sociale accentuant le conflit entre les groupes, où ils seraient amenés à tenter de renverser les positions respectives de l'intra- et du hors-groupe pour que la comparaison intergroupe de défavorable se transforme en favorable.

Ainsi, l'on est en mesure d'avancer que lorsque la comparaison entre les groupes sur une même dimension évaluative est défavorable à l'intragroupe, ce qui lors d'un débat revient à constater que l'opinion définitionnelle de l'intragroupe paraît moins valide lors du débat que celle du hors-groupe, les réactions à une telle comparaison, du fait de la menace introduite au niveau de l'identité sociale, viseraient tout particulièrement à tenter de rétablir la positivité de l'identité. Afin de rétablir une identité positive les stratégies mis en œuvre viseraient dès lors à accentuer la compétition et le conflit avec le hors-groupe pour essayer de modifier la situation, ce qui serait le résultat du refus d'accepter une comparaison négative pour l'intragroupe. Par contraste, lorsque la comparaison entre les groupes est favorable à l'intragroupe et susceptible d'attribuer une identité positive à ses membres, du fait que la position défendue va paraître davantage valide lors du débat, la nécessité de modifier la situation ne serait pas nécessaire, et partant la compétition avec le hors-groupe moins saillante.

Après avoir analysé les dynamiques propres à une situation de débat et les conséquences d'une asymétrie favorable ou défavorable entre validités des opinions respectives selon les préoccupations épistémiques d'une part et celles relatives à l'identité sociale de l'autre, la théorisation proposée sera élaborée selon l'articulation entre ces deux préoccupations. Cette théorisation vise à mettre en évidence la nature des conflits de base et les conflits spécifiques ressentis par les individus en cas d'asymétrie favorable ou défavorable entre validités des positions respectives. Par la suite sera abordé l'impact de ces divers conflits sur l'activité de prosélytisme et sur les motivations sous-jacentes, ainsi que les conséquences de l'élaboration de ces divers conflits sur les dynamiques du changement d'attitude direct et indirect.

Conflits de base dans la tâche de débat

Comme mentionné auparavant, selon la TEC les conflits susceptibles d'être mobilisés lors d'une situation d'influence sont autant de nature épistémique, actualisant la préoccupation de détenir des jugements valides, que de nature sociale. Le conflit de nature sociale a été distingué selon l'émergence de deux préoccupations sociales distinctes. Un conflit relationnel est susceptible d'être à l'œuvre lorsque les individus sont amenés à se préoccuper des aspects relationnels de l'interaction, et motivés à donner une image positive de soi, comme mis en évidence aussi par les approches de la 'gestion de l'impression' et de la 'présentation de soi' (cf. Tedeschi et Riess, 1981 ; Baumeister, 1982). Dans ce cas, pour résoudre le conflit relationnel les individus éviteraient d'exprimer publiquement une opinion donnée si cela est susceptible de conflictualiser la relation sociale. L'émergence d'un conflit de nature identitaire peut impliquer par contre une motivation à protéger la positivité de l'identité sociale et personnelle lors du contexte d'influence (cf. Falomir, Mugny, Sanchez-Mazas, Pérez et Carrasco, 1997 ; Falomir, Mugny et Pérez, 2000 ; Mugny et Butera, 1997). L'élaboration de ce conflit répond à une 'motivation défensive' (Chaiken et al., 1996), relative à la préoccupation de défendre les jugements congruents avec l'appartenance sociale des individus, induisant les individus à protéger leur attitude et leur identité sociale dans un contexte d'influence donné. Bien que ces deux conflits de nature sociale soient

potentiellement susceptibles d'être à l'œuvre dans toute situation d'influence, la saillance de l'un ou de l'autre conflit social dépendrait tout autant de la représentation de la tâche que des caractéristiques du contexte de l'interaction persuasive, en l'occurrence de la validation ou de l'invalidation de l'opinion lors du débat.

En ce qui concerne la saillance de l'un ou de l'autre conflit de nature sociale, l'on considère tout d'abord que lorsqu'il s'agit de défendre une opinion impliquante pour l'identité sociale, le conflit de nature identitaire, qui induit une motivation à défendre et à réaffirmer les opinions préexistantes pour protéger l'identité propre, est supposé être plus important que le conflit de nature sociale, qui vise essentiellement à éviter de conflictualiser la relation sociale, donc à modifier le point de vue propre pour l'accorder avec celui d'autrui. Chaiken et al. (1996), dans leur discussion sur la prédominance de la 'motivation à l'impression' ou de la 'motivation défensive', avancent à ce propos que lorsque l'opinion est directement liée aux appartenances sociales des individus, la motivation défensive prime sur celle à l'impression. Par conséquent, lorsqu'il s'agit d'attitudes impliquantes pour l'identité sociale, et que la situation d'influence implique à la fois une conflictualisation de la relation sociale et une atteinte pour la positivité de l'identité, la préoccupation relationnelle serait moins importante que celle identitaire.

Dès lors, dans une tâche d'influence portant sur un débat entre opinions contradictoires possédant un degré élevé d'implication sociale, tout en considérant que le conflit relationnel puisse potentiellement être à l'œuvre lors de la situation d'influence, les conflits de base sont le conflit de nature épistémique et le conflit de nature identitaire. Comme nous l'avons souligné auparavant, une tâche de débat est en effet à même de rendre plus particulièrement saillantes autant une préoccupation épistémique liée à la validité des jugements émis qu'une préoccupation à détenir une identité sociale positive. Par conséquent, dans une telle tâche ce qui prime est la résolution du double conflit de base épistémique et identitaire. Dès lors, la préoccupation à entretenir une relation positive avec autrui ne s'exprimerait que si le contexte d'influence suppose la résolution du double conflit de base épistémique et identitaire, c'est-à-dire s'il est à même de rassurer les sujets quant à la positivité de leur identité sociale et quant à la validité de leur point de vue. Si la situation d'influence est à même d'actualiser le double conflit de nature identitaire et épistémique, suscitant une préoccupation à défendre autant la validité de la position de soi que la positivité de l'identité sociale, les individus ne seraient pas amenés à se préoccuper d'entretenir une relation positive avec autrui, c'est-à-dire à résoudre le conflit relationnel.

Etant donné la prédominance de la double préoccupation de posséder des jugements valides et d'avoir une identité sociale positive, les individus seraient d'emblée motivés à valider socialement les opinions de soi lors de la rencontre intergroupe. Du fait de ce double conflit de base, la rencontre intergroupe prendrait alors la forme d'un *conflit entre validités*, étant donné qu'une seule opinion va gagner le débat, et que la validité accordée à une opinion serait automatiquement retranchée de la validité accordée à l'autre. Par conséquent, chaque groupe serait initialement motivé à détenir une opinion davantage valide que celle de l'autre groupe pour assurer d'une part la validité de l'opinion du groupe et d'autre part, la positivité de son identité sociale. La positivité de l'identité sociale découle dans cette tâche de la comparaison entre les validités respectives des opinions de l'intra- et du hors-groupe, selon le principe de la validation consensuelle (cf. Kelley, 1967).

Asymétrie entre validités, in/validation sociale lors du débat et conflits spécifiques

Lorsque le contexte d'influence est caractérisé par une asymétrie entre validités, quelles seraient les conséquences de la validation ou de l'invalidation sociale de l'opinion du groupe au niveau des conflits ressentis ? Si le contexte social de l'interaction persuasive induit à reconnaître la validité supérieure de l'opinion du groupe comparativement à celle du hors-groupe, les individus seraient d'une part plus confiants qu'auparavant quant à la validité de leur jugement et d'autre part rassurés quant à la positivité de leur identité sociale. Ainsi, avoir l'impression que l'opinion du groupe d'appartenance va paraître davantage consensuelle, donc valide, que l'opinion du hors-groupe, ce qui peut être induit par le fait que l'intragroupe occupe une position majoritaire ou par quelques indices induisant à anticiper de réussir à valider socialement l'opinion du groupe lors du débat, le double conflit initial de nature épistémique et identitaire rendu saillant par la tâche serait résolu par la validation sociale de l'opinion défendue. Anticiper que l'opinion du groupe paraîtra davantage valide que celle du hors-groupe, c'est-à-dire réussir sa validation sociale, aurait comme conséquence d'augmenter la confiance dans l'attitude propre grâce à sa validation sociale, et d'attribuer une identité sociale positive aux individus. Etant donné qu'en cas de validation sociale de l'opinion du groupe le contexte d'influence implique une résolution du conflit de nature épistémique et du conflit de nature identitaire grâce au principe de validation consensuelle, et que l'expression de la divergence est susceptible d'actualiser le conflit relationnel, les individus, ayant résolu d'emblée le double conflit de base, seraient amenés à un niveau de l'expression publique de l'attitude à se préoccuper de la relation sociale pour entretenir une relation positive avec autrui. La situation de divergence rendrait en ce cas exclusivement prédominant un *conflit relationnel*, s'exerçant à un niveau d'expression manifeste (cf. Moscovici, 1980). Le niveau d'expression manifeste de l'attitude devrait rendre compte dès lors de la résolution du conflit relationnel, et les individus seraient amenés à exprimer en ce sens des attitudes proches de celles d'autrui, en évitant une expression trop polarisée de la divergence.

Par contre, avoir à reconnaître que l'opinion du groupe possède une validité inférieure que celle du hors-groupe serait susceptible d'induire d'une part une incertitude et un doute quant à la validité des jugements émis, c'est-à-dire un conflit de nature épistémique, et d'autre part une menace pour la positivité de leur identité sociale, c'est-à-dire un conflit de nature identitaire. Ainsi, si le contexte d'influence implique une invalidation de la position du groupe, lorsque le groupe d'appartenance occupe une position minoritaire ou si les individus sont amenés à anticiper que l'opinion sera socialement invalidée lors du débat, la situation est censée induire un double conflit de nature épistémique et identitaire, prenant la forme d'un *conflit d'invalidation*. Le conflit d'invalidation se caractérise par sa double nature épistémique et identitaire, comportant autant une incertitude quant à la validité des jugements émis qu'une menace pour l'identité sociale des individus. Malgré l'incertitude quant à la validité des jugements émis qu'une telle situation est censée induire, pouvant amener selon une préoccupation purement épistémique à utiliser la réponse d'autrui pour s'assurer de la validité du jugement propre, accepter dans un tel cas la remise en question de la validité de l'opinion du groupe en adoptant le point de vue du hors-groupe implique aussi d'accepter la remise en question de la positivité de l'identité sociale et se distancier de l'intragroupe, ce qui est incompatible avec la préoccupation de détenir une identité sociale positive. En effet, comme nous l'avons mis en évidence auparavant, en cas de jugements impliquants pour l'identité sociale, lorsque la comparaison intergroupe présuppose la supériorité du hors-groupe par

rapport à l'intragroupe, les individus réagissent à la menace identitaire par une stratégie défensive, le propos étant celui de réaffirmer la positivité de l'identité sociale. Ainsi, accepter la remise en question de leur opinion et de leur identité serait trop coûteux pour des individus impliqués dans l'opinion défendue. La résolution du conflit d'invalidation se ferait dès lors au travers de l'engagement dans une stratégie défensive visant à réaffirmer la validité de l'opinion du groupe et partant, l'identité psychosociale.

Quelles seraient les conséquences de la motivation défensive rendue saillante par le conflit d'invalidation au niveau de l'engagement dans une activité de prosélytisme s'exerçant lors du débat ? La motivation défensive donnerait lieu à un processus actif de contre-argumentation (cf. aussi Chaiken et al., 1996) visant à invalider la position adverse lors du débat, ce qui devrait se manifester par un engagement polarisé dans le prosélytisme lors du débat. Réussir à invalider la position d'autrui au travers d'une activité de prosélytisme, c'est-à-dire réussir à convaincre en rétablissant le consensus sur la position propre, serait en effet une stratégie permettant de résoudre autant le conflit épistémique que le conflit identitaire. En effet, réussir à rétablir le consensus sur la position propre au travers de l'engagement dans une activité de prosélytisme permettrait d'une part une consolidation cognitive (cf. le concept de 'self-bolstering', Gerard, 1985 ; Gerard et Orive, 1987), étant donné que l'obtention d'un consensus est susceptible d'attribuer de la validité aux jugements émis. D'autre part, l'obtention d'un consensus aurait comme conséquence de rétablir la positivité de l'identité sociale, permettant aux membres du groupe de renverser les positions respectives de l'intra- et du hors-groupe et assurer une comparaison intergroupe davantage favorable. Par conséquent, s'engager dans une activité de prosélytisme dans le but de valider socialement l'opinion du groupe serait une manière de solutionner le conflit d'invalidation, étant donné que réussir la validation sociale aurait comme conséquence de résoudre en même temps le conflit épistémique et le conflit identitaire qui le constituent.

Il s'agit dans la partie suivante de considérer de plus près les conséquences de la validation et de l'invalidation sociale, selon la nature des conflits mis en évidence, sur les stratégies de communication et d'influence caractérisant l'activité de prosélytisme. L'analyse va porter sur l'émergence des stratégies de communication et d'influence selon le caractère favorable ou défavorable de l'asymétrie entre validités, ainsi que selon les motivations sous-jacentes. Par la suite, seront abordées plus précisément les dynamiques du changement d'attitude au niveau manifeste et latent selon l'élaboration spécifique des conflits à ces deux niveaux.

2.3.1 Le prosélytisme dans le contexte du débat : communication et stratégies d'influence

Asymétrie entre validités, motivation persuasive et relationnelle, et engagement dans le prosélytisme

Les travaux de Festinger (1950 ; cf. aussi Burgoon, Hunsaker, Dawson, 1994) ont mis en évidence qu'une communication sociale peut avoir deux finalités distinctes. D'une part, une communication sociale peut être de nature 'instrumentale', visant explicitement à influencer autrui et à réduire l'hétérogénéité des points de vue divers. D'autre part, la communication

sociale peut posséder un caractère davantage ‘consommatoire’, où la finalité ne serait pas tant celle de persuader autrui pour modifier son point de vue que de s’entretenir avec autrui. Dans ce cas, ce qui prime est d’établir une relation positive avec autrui tout en évitant de conflictualiser le rapport social. La première finalité répondrait à une *motivation persuasive*, où le propos explicite est celui de défendre activement le point de vue propre pour établir un consensus sur la position défendue, ce qui revient à essayer de convaincre autrui en le ralliant à l’opinion propre. La deuxième finalité serait relative à une *motivation relationnelle*, visant à entretenir une relation sociale positive avec autrui, donc à éviter de conflictualiser la relation sociale. Or, étant donné que les deux motivations, celle persuasive et celle relationnelle, peuvent potentiellement coexister lors d’une interaction sociale (cf. Mugny, Maggi et al., 1991), la question est de déterminer les contextes où l’une va être plus saillante que l’autre. Avant de considérer de plus près les conséquences de la validation ou de l’invalidation de l’opinion de soi lors du débat sur l’émergence des motivations relationnelle et persuasive dans le prosélytisme, nous allons nous atteler à prendre en compte quels autres facteurs mis en évidence à ce niveau se sont révélés responsables de l’émergence de l’une ou de l’autre de ces motivations.

Il s’agit de considérer que lors d’une situation de prosélytisme, la motivation relationnelle peut d’une part être plus particulièrement à l’œuvre car la TEC a mis en évidence que l’expression publique d’une attitude, ce qui est le cas de la situation de débat sous examen, est largement gérée par un principe d’évitement de la différence dans le propos d’éviter une conflictualisation de la relation sociale. En d’autres termes, l’anticipation de la défense publique d’une position donnée peut ainsi rendre saillante une préoccupation à se montrer flexibles et ouverts à la position d’autrui, et à exprimer une attitude « *that can successfully undergo public evaluation* » (Leippe et Elkin, 1987 ; p. 270). Divers auteurs ont montré que la défense publique d’une opinion explicite une préoccupation à exprimer des positions socialement acceptables et modérées (Johnson et Eagly, 1989 ; 1990 ; Jones, 1990 ; Cialdini, Levy, Herman, Kowlosky et Petty, 1976), compatibles avec une ‘motivation à l’impression’ (Eagly et Chaiken, 1993). Higgins (1981), dans son paradigme du ‘communication game’, met également en évidence que lorsqu’on informe les sujets des attitudes de l’audience avant une communication persuasive, les sujets réduisent l’expression de la divergence pour adapter la position exprimée à celle d’autrui. Ainsi, d’une part, les individus peuvent être motivés lors de la défense publique d’une opinion à exprimer des attitudes conformes avec celles d’autrui en évitant de conflictualiser la relation sociale, où la motivation relationnelle serait plus saillante que celle persuasive visant à défendre les attitudes préexistantes.

D’autre part, lors d’une situation de prosélytisme la motivation persuasive peut être plus particulièrement saillante que celle relationnelle, étant donné que d’autres évidences expérimentales montrent qu’anticiper la défense publique d’une attitude peut induire les individus à s’engager de manière polarisée dans la défense publique de l’opinion propre, c’est-à-dire dans une activité de prosélytisme. Ceci serait surtout le cas lorsqu’il s’agit de défendre une opinion impliquante pour l’identité sociale des individus. Wicklund (1974) avance à ce propos : « *The ego-involved individual is often defensive and goes to great lengths not only to defend his position but also to convince others of the correctness of his behaviour. (...) Not only does an ego-involved communicator appear eager to persuade, but he can often be depended upon to engage in repeated influence attempts.* » (p. 28-29). Cette

idée est confirmée par les études qui montrent qu'en cas d'expression d'une attitude impliquante, les individus sont davantage motivés à défendre leurs positions initiales qu'à se préoccuper d'entretenir une relation positive avec autrui, et s'engagent dans une stratégie active visant à invalider le point de vue défendu par autrui, selon l'émergence d'une motivation défensive (Chaiken et al., 1996). Cialdini et al. (1976) montrent d'ailleurs que lorsque les individus sont fortement impliqués dans l'attitude à défendre, l'anticipation d'une discussion amène plutôt à polariser l'expression du point de vue propre qu'à la modérer.

Ainsi, selon un premier point de vue, le degré d'implication des individus dans l'idée à défendre lors d'une interaction persuasive serait un facteur important censé orienter la saillance des motivations persuasives et relationnelles pouvant être à l'œuvre lors d'une activité de prosélytisme. En cas de faible implication, la motivation relationnelle visant à se préoccuper des aspects relationnels de la rencontre persuasive serait prédominante, alors qu'en cas d'implication élevée, la motivation persuasive visant à défendre l'opinion propre et à convaincre autrui serait plus particulièrement saillante. A ce propos, une étude de Pérez, Mugny et Roux (1989) portant sur la défense d'une idée xénophile lors d'une confrontation idéologique, illustre la motivation relationnelle à la flexibilité et à l'évitement du conflit avec autrui. Les résultats de cette étude ont mis en évidence que les sujets évitent d'autant plus l'expression de la divergence et le conflit avec autrui qu'il s'agit de défendre une idée non impliquante pour eux (les sujets étaient différenciés selon leur attitude plus ou moins xénophobe ou xénophile), et que les coûts psychosociaux liés à une telle défense sont importants (lorsque la position à défendre était qualifiée de minoritaire et que les interlocuteurs avaient une opinion xénophobe, donc divergente).

Selon un deuxième point de vue, la saillance des motivations à l'œuvre lors de la communication persuasive dépendrait de la finalité de l'interaction, ainsi que de la compatibilité ou de l'incompatibilité perçue entre les motivations relationnelle et persuasive. Lorsque la finalité explicite lors de la rencontre est celle de valider l'opinion de soi en réduisant la divergence pour obtenir un consensus sur la position propre, c'est-à-dire convaincre autrui, la motivation sous-jacente serait davantage persuasive, alors que si la finalité n'est pas explicitement celle d'obtenir un changement d'autrui, c'est-à-dire simplement discuter avec autrui, la motivation serait davantage relationnelle. Une étude de Mugny, Maggi et al. (1991) a mis en évidence à ce propos que les sujets s'engagent d'autant plus dans une activité de prosélytisme, en exprimant le point de vue à défendre de manière polarisée, que la finalité de l'interaction était explicitement celle de convaincre autrui (comparativement à une condition où il s'agissait de simplement discuter avec autrui), et que la motivation à défendre le point de vue propre était rendue incompatible (plutôt que compatible) avec la motivation relationnelle à la flexibilité avec autrui. A ces conditions, les sujets ont été induits à valoriser davantage la motivation à la défense du point de vue propre que celle à se montrer flexible avec autrui.

Ainsi, les résultats de ces études montrent d'une part que la motivation persuasive, se reflétant dans un engagement plus polarisé du point de vue propre, se révèle être plus saillante que celle relationnelle lorsque les sujets sont impliqués dans le point de vue propre, et d'autre part lorsque la finalité est celle de convaincre autrui et de valider la position de soi, et que les deux motivations sous-jacentes sont rendues explicitement incompatibles.

Bien que des individus impliqués dans le point de vue à défendre lors d'un débat soient initialement davantage enclins à s'engager de manière polarisée dans l'activité de prosélytisme selon la prédominance de la motivation persuasive sur celle relationnelle, et de manière particulière lorsque la finalité de l'interaction est explicitement celle de convaincre autrui dans le but de valider l'opinion propre, l'on est en mesure d'avancer que la prédominance de la motivation sous-jacente dépendrait dans ce cas spécifiquement de la validation ou de l'invalidation de l'opinion du groupe lors du débat. En effet, comme avancé auparavant, en cas de validation, ce qui peut être inféré par le fait que l'intragroupe occupe une position majoritaire lors du débat, la motivation à valider l'opinion de soi en s'engageant dans une stratégie visant à convaincre autrui serait moins importante, étant donné que les individus seraient déjà rassurés quant à la probabilité de faire paraître la position du groupe comme plus valide. Par conséquent, dans un tel cas la motivation relationnelle visant à éviter de conflictualiser la relation serait plus saillante que celle persuasive. En ce qui concerne la nature du conflit présenté par un tel contexte d'influence, étant donné que la validation résout d'emblée le double conflit de base de nature épistémique et identitaire, le conflit ressenti prendrait exclusivement la forme d'un conflit relationnel. Sa résolution amènerait les individus à éviter de s'engager dans une activité de prosélytisme trop polarisée, et à se préoccuper plutôt d'entretenir une relation positive avec autrui. Dès lors, la motivation sous-jacente au prosélytisme sera plutôt de nature relationnelle que persuasive.

Par contre, lorsque les individus sont amenés à anticiper l'invalidation de la position du groupe lors du débat, c'est-à-dire lorsque l'intragroupe occupe une position minoritaire, l'engagement polarisé dans une stratégie de prosélytisme serait une manière pour tenter de valider l'opinion du groupe au travers de l'obtention d'un consensus. Réussir la tentative de validation permettrait de résoudre le conflit d'invalidation présenté par un tel contexte d'influence. Le conflit d'invalidation implique en effet autant un conflit de nature épistémique, lié à l'incertitude quant à la validité de l'opinion de soi du fait de son invalidation sociale, qu'un conflit de nature identitaire, du à la menace pour la positivité de l'identité sociale induite par la comparaison intergroupe défavorable. L'engagement polarisé dans le prosélytisme, c'est-à-dire dans une tentative d'influence visant à convaincre autrui, est en effet une stratégie adéquate pour faire face autant à l'incertitude épistémique qu'à la menace identitaire. Dès lors, en cas d'invalidation la motivation sous-jacente au prosélytisme devrait plus particulièrement être de nature persuasive que de nature relationnelle.

Quelles seraient les conséquences de la saillance des motivations persuasive et relationnelle sur la manière de défendre l'opinion lors du débat ? Les études réalisées sur les styles de comportement et d'influence minoritaires (cf. Mugny, 1982 ; Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983 ; Mugny et Papastamou, 1982-83 ; Moscovici, 1979) offrent à ce sujet un cadre idéal d'analyse. En effet, ces études ont mis en évidence que lors d'une tentative d'influence, une source peut être amenée à avancer une opinion donnée selon des styles comportementaux et rhétoriques divers, différenciés selon le degré de conflit qu'ils introduisent lors de l'interaction persuasive. Chacun de ces styles mobilise des représentations diverses, susceptibles de renseigner quant aux intentions de la source d'influence et partant, quant aux motivations sous-jacentes à la communication. L'explicitation de ces styles et la prise en compte des représentations qu'ils véhiculent va permettre d'émettre des prédictions quant à l'émergence des styles de comportement et d'influence lors d'un contexte d'influence

donné. Comme on le verra, l'émergence de l'un ou de l'autre style sera considéré comme un indice premier de la saillance respective des motivations persuasive et relationnelle.

Les styles de comportement et d'influence et leur représentation sociale

Dans le cadre de l'approche *interactionniste* de l'influence (Moscovici, 1979 ; Mugny, 1982) la communication et l'influence sont comparées à des processus de négociation des conflits issus de la divergence des points de vue (Moscovici et Faucheux, 1972), et envisagées comme des processus de négociation collective, basés sur les styles de création et de négociation du conflit adoptés par la source lors de sa stratégie d'influence. Dès lors, ce qui est pertinent au niveau de l'analyse des phénomènes de communication et d'influence est la manière dont le message est avancé par la source d'influence lors de l'interaction persuasive, c'est-à-dire le style de comportement adopté et les styles langagiers et rhétoriques utilisés, selon qu'ils visent à polariser ou à réduire le conflit issu de la divergence des points de vue. L'affrontement ou la réduction du conflit lors d'une tentative d'influence, explicités au travers de la nature des styles déployés par la source, représentent en ce sens les principaux facteurs d'analyse pour inférer les motivations à l'œuvre lors d'une activité de prosélytisme.

Les divers styles de négociation ou de création du conflit, envisagés selon les représentations sociales qu'ils sont censés véhiculer (cf. Maggi, Mugny et Papastamou, 1998), peuvent en effet induire des significations quant aux intentions et aux motivations de la source d'influence lors de la communication. Si l'on considère que les styles déployés lors de la communication persuasive renvoient, pour reprendre les termes de Moscovici (1979), à l'organisation des comportements et des opinions, au déroulement et à l'intensité de leur expression, c'est-à-dire à la rhétorique du comportement et de l'opinion, il en découle qu'ils sont porteurs de significations dépassant la forme et le contenu du message, pouvant amener par exemple à se représenter l'acteur comme convaincu ou l'opinion comme méritant que l'on se batte pour elle. Les styles ont en effet deux aspects, l'un de nature davantage instrumentale qui définit l'objet et donne des informations relatives à cet objet, et l'autre de nature plus symbolique qui fournit des informations sur l'acteur source de l'influence, en le définissant. Au travers des représentations qu'ils suscitent, les styles déployés lors d'une tentative d'influence informent quant aux caractéristiques cognitives de la source, tout en générant des images à propos des intentions et des motivations de la source dans la relation sociale, par exemple en faisant ressortir son intention de se montrer intransigeante ou non avec autrui, ainsi que sa volonté d'intensifier ou de réduire le conflit (Mugny et Papastamou, 1984).

Grâce aux représentations sociales qu'ils induisent, les styles rhétoriques d'influence et les styles de comportements déployés par la source lors de l'interaction persuasive offrent des indications pertinentes quant aux intentions et aux motivations sous-jacentes à la communication persuasive. L'idée à l'origine de l'analyse des styles de comportement et d'influence caractérisant la communication sociale persuasive du point de vue des motivations sous-jacentes est que ceux-ci sont susceptibles de mobiliser des représentations sociales (Moscovici, 1986 ; Doise, 1986) déjà existantes qui servent d'ancrage pour élaborer les significations des comportements de l'émetteur du message persuasif. Les représentations sociales sont en effet intrinsèquement attachées aux processus de communication (Trognon et Larrue, 1994) ; les individus disposent au niveau de la communication de représentations déjà établies des diverses significations que peuvent prendre les styles langagiers et les

comportements utilisés pour avancer l'opinion lors de l'interaction persuasive. En effet, pour prouver qu'ils sont sûrs de leur réponses, les individus peuvent au travers du comportement et de la rhétorique langagière utilisés, donner l'impression de leur certitude en faisant usage d'un comportement consistant et de tournures linguistiques affirmatives. L'utilisation de tels indices est par ailleurs largement conventionnelle, existant au-delà du contexte actuel de l'interaction. Dans l'interaction sociale, ces manières conventionnelles d'organiser la communication constituent ainsi des informations sur la position et la motivation de la source de l'influence. Voyons maintenant plus dans le détail les représentations spécifiques véhiculées par ces divers styles de comportement et d'influence.

La *consistance du comportement*, définie en tant que répétition d'un même point de vue (cf. aussi les concepts de consistance synchronique et dyachronique, Kaiser et Mugny, 1987), montre l'intention de la source de ne pas fléchir au niveau de l'expression de l'opinion, ce qui témoigne d'un engagement inébranlable dans l'opinion défendue. Elle explicite dès lors la certitude de la source dans l'opinion défendue, son indépendance de jugement et reflète un engagement qui demeure inflexible, c'est-à-dire la volonté de ne pas céder au point de vue défendu par autrui. Mais ce qui est particulièrement important pour l'analyse des motivations sous-jacentes au prosélytisme, est que la consistance est tout particulièrement perçue comme l'indice d'une volonté accrue de convaincre et d'affronter le conflit issue de la divergence des opinions (Paicheler, 1985). La consistance s'exerce en ce sens autant au niveau de la dimension relationnelle du conflit, du fait que la source montre un refus d'ouverture et de négociation avec autrui, qu'au niveau de la dimension épistémique du conflit. Sur cette dimension est défini le rapport entre l'émetteur du message persuasif et l'objet du débat, se caractérisant par une conviction profonde et par une intention très ferme de s'engager dans la défense de l'opinion et de sa validité.

Une autre dimension essentielle à ce niveau concerne la manière dont ce conflit est négocié durant la communication persuasive, au travers de la *rigidité* et de la *flexibilité du comportement*, comportements qui ont été traduits par la suite en tant que *styles rhétoriques flexible* et *inflexible* (ou rigide ; cf. Mugny, 1982). La rigidité du comportement est définie comme un style basé sur l'accentuation de l'extrémisme des positions avancées lors de l'interaction entre entités sociales. Elle entretient de fait le conflit avec autrui, en l'intensifiant même, et bloque la négociation de manière intransigeante. Un comportement rigide est en effet le symptôme par excellence du conflit, du refus d'accepter un compromis ou de faire des concessions, ainsi que de la volonté d'imposer le point de vue propre (Mugny et Papastamou, 1976-77). A l'opposé, un comportement basé sur la flexibilité se caractérise par le relâchement du conflit, par l'acceptation d'un compromis, et par une ouverture aux positions d'autrui. Un style explicitant une certaine flexibilité dénote ainsi l'intention d'atténuer le conflit et d'éviter le blocage des négociations pour ne pas ruiner la relation sociale, indiquant par là une volonté moindre de convaincre autrui et d'imposer l'opinion propre. En tant que styles d'influence (cf. Mugny, 1982), la rigidité a été opérationnalisée par un style rhétorique assertif, ferme et inflexible (p. ex : *il est absolument indispensable que...*), alors que la flexibilité par un style rhétorique davantage négociateur (p. ex : *il serait souhaitable que...*). Ainsi, un message peut être avancé plutôt selon un style d'influence inflexible, explicitant la volonté de bloquer la négociation avec autrui, de convaincre et d'imposer le point de vue propre, ou alors par un style d'influence flexible, véhiculant une intention de négocier le

conflit et de se montrer ouvert au point de vue défendu par autrui, sans vouloir imposer à autrui la position défendue.

Ainsi, la propension des individus à utiliser un style de comportement et d'influence donné lors de l'activité de prosélytisme constitue un indice privilégié pour inférer les motivations sous-jacentes à la communication persuasive. La consistance du comportement ainsi que la propension à accentuer le conflit au travers des formes rhétoriques et discursives utilisées, c'est-à-dire l'utilisation d'un style inflexible, seraient l'indice d'une volonté accrue de convaincre autrui, en d'autres termes de la prédominance d'une motivation persuasive. La flexibilité avec autrui, et le recours à un style d'influence flexible, témoigneraient plutôt d'une volonté de compromis et d'ouverture à la position d'autrui, c'est-à-dire de la saillance d'une motivation relationnelle. Les préférences comportementales et rhétoriques manifestées par les individus lors de l'activité de prosélytisme peuvent ainsi constituer un indice explicitant la prédominance de l'une ou de l'autre motivation.

L'efficacité persuasive des styles d'influence

Néanmoins, à propos des styles rhétoriques d'influence, il s'agit de remarquer que si l'utilisation d'un style inflexible peut signifier une volonté plus extrême d'influencer autrui pour valider le point de vue défendu, donc être l'indice d'une motivation persuasive plus importante qu'une motivation relationnelle, il peut participer en même temps à induire une connotation négative de la source, par exemple en tant que rigide et dogmatique (Mugny, Pierrehumbert et Zübel, 1972-73), ce qui peut être considéré comme nuisible pour l'impact persuasif de son message. Moscovici (1979) remarque en effet qu'un comportement conflictuel peut être perçu comme moins efficace qu'un comportement plus modéré. De même Taylor (in Moscovici, 1979, p. 132) avance à ce propos : *« Si la personne focale communique avec une autre personne à propos d'un problème ou d'un sujet, alors la personne focale ou bien son interlocuteur peut affirmer sa position de façon 'modérée' ou l'affirmer de façon plus 'extrême'. On admet que les gens en général préféreront une communication utilisant des termes modérés à une communication faite en termes vigoureux. C'est un parti pris contre 'l'extrémisme'. Ceci implique qu'une communication modérée, venant de la personne focale ou de l'autre personne a plus de chances d'entraîner un changement d'attitude ou de sentiment qu'une communication faite en termes vigoureux. »*. Par conséquent, étant donné que la propension à s'engager dans un conflit au travers des styles déployés explicite d'une part la représentation d'une volonté accrue de convaincre, mais que d'autre part une stratégie conflictuelle peut être perçue comme moins efficace qu'une stratégie plus négociatrice, il s'agira dès lors de contrôler expérimentalement l'efficacité persuasive supposée des styles rhétoriques flexible et inflexible, pour s'assurer de l'orthogonalité de la motivation persuasive et de la motivation relationnelle.

Le fait d'induire expérimentalement une croyance quant au style persuasif le plus efficace peut permettre de s'assurer de l'émergence de la motivation persuasive ou relationnelle. Plus explicitement, lorsqu'un style d'influence inflexible basé sur l'intensification du conflit est supposé être plus efficace pour modifier le point de vue d'autrui qu'un style flexible basé sur l'évitement du conflit, la motivation persuasive et relationnelle seraient d'emblée rendues incompatibles, et l'engagement dans une stratégie plus conflictuelle serait bien l'indice de la prédominance de la motivation persuasive par rapport à celle

relationnelle. Par contre, si un style d'influence flexible basé sur l'évitement du conflit est présenté comme plus efficace pour convaincre, la motivation persuasive peut à cette condition coexister (donc se confondre) avec celle relationnelle, ce qui ne permet pas d'attester la saillance de l'une ou de l'autre motivation. Ainsi, l'engagement dans une stratégie d'influence conflictuelle, du fait aussi des représentations qu'elle est censée induire, serait tout particulièrement l'indice attestant que la motivation persuasive est à l'œuvre lorsqu'elle est censée être efficace. De manière corollaire, l'engagement moindre dans une stratégie d'influence basée sur le conflit lorsqu'un style inflexible conflictuel est censé être plus persuasif serait l'indice privilégié de la saillance d'une motivation relationnelle.

De plus, pour vérifier si la stratégie conflictuelle en elle-même est bien la plus apte à témoigner de la prédominance de la motivation persuasive par rapport à celle relationnelle, c'est-à-dire pour confirmer qu'elle représente effectivement une intention de convaincre autrui, les comparaisons avec une situation où aucune croyance relative au style le plus efficace ne sera induite pourront l'attester. Ces comparaisons seront censées indiquer si la prédominance d'une motivation relationnelle ou persuasive présumées être à l'œuvre selon les caractéristiques du contexte d'influence s'accompagne effectivement d'une utilisation plus importante d'un style d'influence visant plutôt à augmenter le conflit ou à le modérer.

Saillance des motivations persuasive et relationnelle, croyances persuasives et émergence des styles de comportement et d'influence

La saillance des motivations à l'œuvre dans un contexte d'influence donné peut être modulée, comme l'ont montré les études considérées, d'une part par l'implication identitaire des sujets dans l'opinion à défendre et d'autre part par la finalité explicite de l'interaction. En ce qui concerne les situations de débat étudiées ici, le raisonnement avancé permet d'émettre l'hypothèse que la saillance des motivations à l'œuvre dépendrait plus spécifiquement du fait d'anticiper la validation ou l'invalidation de l'opinion définitionnelle du groupe lors du débat. Ce qu'il s'agit d'analyser dans ce cadre est par conséquent si la prédominance de l'une ou de l'autre motivation lors d'une tâche impliquante pour l'identité sociale des individus peut effectivement être modulée par l'invalidation ou la validation de l'opinion du groupe lors du débat intergroupe.

Le raisonnement avancé demande de tester si l'invalidation amène les individus à s'engager de manière plus conflictuelle dans le prosélytisme, pour tenter d'invalider la position d'autrui et pour obtenir un consensus sur la position propre. Un tel engagement présuppose la prédominance de la motivation persuasive, ce qui permettrait aux sujets de résoudre le conflit d'invalidation ressenti. Ce dernier est en effet censé introduire autant une incertitude quant à la validité de l'opinion propre qu'une atteinte à la positivité de l'identité sociale. Par conséquent, la finalité de l'interaction pour les individus anticipant d'être en position minoritaire lors d'un débat devrait plus particulièrement être celle de valider l'opinion de soi, c'est-à-dire de convaincre autrui, explicitant la prédominance de la motivation persuasive par rapport à celle relationnelle. Au niveau des stratégies d'influence privilégiées lors de la communication persuasive, l'on est à même d'avancer que les individus en position minoritaire devraient s'engager davantage que ceux en position majoritaire dans une stratégie basée sur le conflit, c'est-à-dire dans un comportement consistant et dans le choix d'un style inflexible. Une stratégie conflictuelle explicite en effet la représentation

d'une intention accrue de convaincre et d'imposer le point de vue propre, reflétant la saillance de la motivation persuasive plutôt que relationnelle. Le recours à une telle stratégie devrait s'observer d'autant plus qu'un style conflictuel est censé être plus efficace pour convaincre qu'un style négociateur. Comme mentionné auparavant, les motivations relationnelle et persuasive sont explicitement rendues incompatibles en cas d'efficacité du conflit ; par conséquent, dans un tel cas déployer une stratégie conflictuelle est bien l'indice de la prédominance de la motivation persuasive sur celle relationnelle. Par contre, lorsque les individus seraient amenés à anticiper d'occuper une position majoritaire lors du débat, grâce à la validation de leur opinion le contexte persuasif ne devrait que susciter un conflit relationnel. Amenés à anticiper d'occuper une position majoritaire, les individus devraient dès lors être amenés à privilégier dans une moindre mesure une stratégie conflictuelle comparativement aux individus en position minoritaire, même si celle-ci est censée être plus efficace pour convaincre autrui.

Pour s'assurer que des motivations diverses sont bien à l'œuvre chez des sujets anticipant d'occuper une position majoritaire ou minoritaire, et qu'à chaque motivation coïncide effectivement la stratégie d'influence supposée lui être correspondante, il s'agit tout d'abord d'examiner l'émergence des stratégies d'influence selon la finalité explicitement rendue saillante lors de l'interaction persuasive. En effet, rendre plus ou moins explicite la finalité persuasive de l'interaction est supposé se répercuter au niveau de la saillance des motivations persuasive et relationnelle sous-jacentes à la communication. Expliciter la finalité persuasive de l'interaction (il s'agit effectivement de convaincre autrui lors du débat) rend en ce sens prédominante la motivation persuasive, alors que si la situation ne comporte pas une telle finalité persuasive la motivation relationnelle primera sur celle persuasive. Il s'agira donc d'examiner tout d'abord si l'émergence d'une stratégie d'influence déterminée est effectivement liée aux motivations supposées lui correspondre. L'étude d'une situation d'influence où les sujets seront explicitement informés que dans le débat auquel ils vont participer la finalité première sera celle convaincre autrui, en d'autres mots de valider l'opinion de soi, en comparaison à une situation où c'est autrui qui exercera une tentative d'influence, en d'autres termes où la finalité ne sera pas la validation de l'opinion de soi mais de l'opinion d'autrui, permettra de vérifier la concordance entre l'émergence des stratégies présumées et la saillance des motivations (respectivement celle persuasive et celle relationnelle) à l'œuvre lors du débat.

Ainsi, l'engagement dans une stratégie conflictuelle lors de l'activité de prosélytisme devrait se manifester dans les conditions où prime la motivation persuasive, c'est-à-dire lorsque le contexte du débat implique selon un premier point de vue explicitement la finalité de valider la position propre plutôt que celle d'autrui. D'un deuxième point de vue, une stratégie conflictuelle serait à même de se manifester si la comparaison entre validités respectives de l'intra- et du hors-groupe lors du contexte du débat laisse inférer une validité moindre à l'opinion de l'intragroupe comparativement à celle du hors-groupe, c'est-à-dire lorsque les sujets vont occuper une position minoritaire lors du débat. Le recours au conflit lors du prosélytisme devrait surtout être observé lorsque celui-ci est rendu explicitement efficace pour persuader autrui, attestant spécifiquement que la motivation persuasive est bien à l'œuvre. A l'opposé, un engagement moindre dans le conflit devrait se manifester en cas de prédominance de la motivation relationnelle, c'est-à-dire d'une part lorsque la finalité du débat n'est pas celle de valider l'opinion de soi mais celle d'autrui, et d'autre part lorsque

l'opinion du groupe est supposée être plus valide que celle du hors-groupe, donc lorsque les sujets sont amenés à anticiper d'occuper une position majoritaire lors du débat. La prédominance de la motivation relationnelle sur celle persuasive devrait ainsi s'accompagner d'une utilisation moindre d'une stratégie d'influence conflictuelle comparativement aux situations caractérisées par la saillance de la motivation persuasive sur celle relationnelle.

Avant de présenter le plan des démonstrations expérimentales visant à tester ces idées générales concernant l'engagement dans le prosélytisme, seront abordées les dynamiques du changement d'attitude direct et indirect découlant de l'élaboration des conflits ressentis selon les caractéristiques du contexte du débat. Par la suite, le plan des démonstrations expérimentales comprendra autant les hypothèses relatives au prosélytisme que les démonstrations prévues pour les vérifier, de même que les hypothèses concernant les dynamiques de changement direct et indirect et les études expérimentales envisagées pour les tester.

2.3.2 Le changement d'attitude dans le contexte du débat

Conflits de nature épistémique et sociale, logiques de la dissociation et de l'indissociation, et niveaux d'élaboration direct et indirect

Une situation d'influence donnée peut induire selon les caractéristiques de la tâche et du contexte social où elle s'exerce autant un conflit de nature sociale (relationnel ou identitaire) qu'un conflit de nature épistémique, ou alors seulement l'un de ces conflits. Un principe général de la TEC est que c'est essentiellement au niveau direct de l'expression de l'attitude qu'est reflétée l'élaboration du conflit social issu de la divergence. L'élaboration d'un conflit social de nature relationnelle implique de considérer les conséquences de l'expression de la divergence au niveau de la relation interpersonnelle, et répond à une motivation à éviter d'exprimer publiquement une opinion donnée si cela peut avoir comme effet de porter atteinte à la relation sociale. Par conséquent, la résolution du conflit relationnel amènerait les individus à rapprocher leurs réponses à celle d'autrui à un niveau manifeste. L'élaboration d'un conflit de nature identitaire implique par contre la motivation à protéger et à défendre lors de l'expression manifeste de l'attitude la positivité de l'identité sociale et partant, de l'opinion définitionnelle du groupe. Dès lors, sa résolution manifeste donnerait lieu à une absence d'influence manifeste, car se rapprocher de la source de dissension impliquerait une distanciation du groupe d'appartenance, incompatible avec la motivation défensive de l'opinion et de l'identité groupales.

L'élaboration du conflit épistémique renvoie à un processus de validation (cf. Moscovici, 1980 ; Pérez et Mugny, 1989) des réponses de la source de dissension, c'est-à-dire à une activité sociocognitive de nature constructiviste. Une telle activité est centrée non pas sur les aspects constitutifs de la relation sociale ou sur les processus défensifs de l'identité, mais sur le contenu de la réponse divergente d'autrui, susceptible d'induire un changement durable et en profondeur. Un autre principe de la TEC est que l'élaboration du conflit épistémique dépendra tout particulièrement de la saillance du conflit social. En effet, l'on considère dans un tel cadre que les relations avec les autres priment sur les relations avec les objets (Moscovici, 1979 ; cf. aussi Vygotsky, 1978), et que « *tout conflit cognitif est*

d'abord un conflit social » (Pérez et Mugny, 1993 ; p. 39). En ce sens, si le conflit social est particulièrement intense et mobilise toute l'activité et toute l'attention des sujets, du fait aussi qu'il est lié directement au conflit épistémique, il n'y aura pas d'élaboration du conflit à un niveau proprement cognitif. L'élaboration d'un conflit épistémique présuppose en effet une *dissociation* (cf. Pérez et Mugny, 1989) entre les préoccupations de nature sociale et celles de nature épistémique.

Le modèle de la dissociation (Pérez et Mugny, 1989 ; Mugny et Pérez, 1998), qui permet d'articuler les processus d'élaboration sociale et cognitive du conflit, se réfère à la dissociation entre les deux processus pour signifier une élaboration 'en deux temps' du conflit social et du conflit cognitif ou épistémique introduits par la dissension. En cas de dissociation entre les deux processus, l'individu peut d'abord résoudre le conflit social à un niveau manifeste et ensuite se centrer sur la résolution du conflit cognitif au travers d'une activité de validation, rendant compte d'un changement indirect. Par contre, lorsque le conflit social est *indissocié* du conflit épistémique (cf. aussi Falomir, 1997), c'est-à-dire lorsque les individus sont amenés à établir un lien entre les deux, le conflit social ne pourra pas être dissocié du conflit épistémique, et l'élaboration sociale déterminera l'élaboration cognitive du conflit. En ce sens, le conflit d'invalidation se caractérise par une indissociation du conflit social et du conflit cognitif, étant donné que la remise en question de la validité de l'opinion défendue (le conflit cognitif ou épistémique) est directement mise en correspondance avec la menace pour l'identité sociale (le conflit social de nature identitaire), sans possibilité de dissociation. Par conséquent, du fait de l'indissociation entre élaboration sociale et élaboration épistémique du conflit, en cas de saillance du conflit d'invalidation l'activité socio-cognitive de validation des réponses de la source n'aura pas lieu, ce qui devrait se traduire aussi par une absence d'influence indirecte.

Asymétrie entre validités lors du débat, conflit d'invalidation, et changement d'attitude direct et indirect

Un contexte de débat intergroupe marqué par une asymétrie entre validités implique une interdépendance entre les opinions diverses, c'est-à-dire l'impossibilité de concevoir une complémentarité des validités respectives, où la validité de la réponse définitionnelle de l'intragroupe ne peut pas coexister avec la validité de la réponse du hors-groupe. Notre raisonnement nous a amené à affirmer que dans un tel contexte, lorsque les sujets anticiperont de valider socialement l'opinion du groupe, les conflits épistémique et identitaire susceptibles d'être tout particulièrement à l'œuvre dans la tâche sous examen, seraient résolus grâce à la validation de l'opinion de soi. Anticiper la validation sociale de l'opinion du groupe lors du débat est en effet à même, grâce au principe de la validation consensuelle, d'attribuer de la validité à l'opinion du groupe, supposé en même temps augmenter la confiance des sujets quant à la validité de leur opinion et leur assigner une identité sociale positive. Par conséquent, comme déjà discuté, le conflit suscité par une tel contexte ne serait qu'un conflit relationnel, d'ailleurs peu intense car la source de dissension, du fait de son statut hors-groupe, ne dispose pas dans un tel cas ni d'un pouvoir normatif (Deutsch et Gerard, 1955 ; cf. aussi Sanchez-Mazas, Pérez, Navarro, Mugny et Jovanovic, 1993) obligeant à la conformité manifeste à ses réponses, ni d'un pouvoir informationnel, étant donné la validité moindre de son opinion. En cas d'émergence d'un conflit relationnel, les individus pourraient être amenés

à se préoccuper de ne pas conflictualiser la relation pour éviter de donner une image négative de soi, donc à se montrer ouverts et flexibles à la position d'autrui. Le niveau direct de l'attitude est supposé ainsi rendre compte d'un effet d'évitement d'expression de la divergence et d'un rapprochement aux idées d'autrui. Par contre, en ce qui concerne le niveau d'expression de l'attitude indirecte, du fait de la résolution du conflit épistémique par la validation de l'opinion de soi, aucun changement en direction de la position de la source de dissension n'est attendu. Le niveau latent d'expression de l'attitude rendra compte alors de la résolution initiale du conflit épistémique au travers de la validation de la position défendue. La validation de l'opinion de soi au travers du processus de validation consensuelle intergroupe devant contribuer à augmenter la certitude dans l'attitude défendue, les sujets seraient amenés à polariser leurs attitudes indirectes.

Il faut remarquer à ce niveau que si dans un paradigme caractérisé par l'attribution exclusive d'un rôle de cible d'influence aux sujets la validation peut s'opérer exclusivement par rapport à l'opinion avancée par la source, dans un paradigme d'influence réciproque, défini par l'attribution à la fois d'un rôle de source et de cible aux sujets, la validation peut se faire soit par rapport à l'opinion propre, soit par rapport à l'opinion défendue par autrui. Ainsi, anticiper la validation de l'opinion du groupe lors d'un débat serait susceptible de donner lieu à un changement manifeste vers autrui pour répondre au conflit relationnel, et par un changement indirect se manifestant par une polarisation de l'attitude défendue, rendant compte de la résolution du conflit épistémique par un processus de validation consensuelle.

Quelles vont être les dynamiques observées au niveau de l'attitude lorsque les sujets anticipent de ne pas réussir à valider l'opinion du groupe lors du débat ? En cas d'invalidation de l'opinion définitionnelle du groupe, le conflit ressenti prendrait la forme d'un conflit d'invalidation, se définissant par l'émergence d'un double conflit de nature épistémique et identitaire. L'invalidation de la position de soi lors du débat est donc susceptible d'augmenter l'incertitude initiale quant à la validité des avis exprimés, ainsi que d'introduire une menace pour l'identité sociale. Or, nous avons avancé que dans un tel cas l'atteinte pour la positivité de l'identité sociale s'inscrit directement dans la remise en question de la validité de l'opinion de soi, car la comparaison intergroupe implique en même temps la validité moindre de l'attitude du groupe et la menace pour l'identité sociale ; le conflit d'invalidation se caractérise donc tout particulièrement par une indissociation entre le conflit de nature identitaire et le conflit de nature cognitive. Par conséquent, si à l'émergence d'un conflit d'invalidation correspond une indissociation entre l'élaboration du conflit identitaire et l'élaboration du conflit épistémique, il s'ensuit que l'élaboration sociocognitive du conflit caractérisée par une activité constructiviste de validation centrée sur la réponse d'autrui n'aura pas lieu. Dès lors, la résolution du conflit d'invalidation au niveau de l'attitude se caractérisera exclusivement par une élaboration du conflit identitaire, induisant les sujets à se préoccuper uniquement de protéger l'attitude et l'identité menacées, impliquant par là une absence de changement, autant au niveau manifeste qu'au niveau latent. Ainsi, l'émergence d'un conflit d'invalidation, du fait de la logique de l'indissociation qui le caractérise, bien que susceptible de rendre saillante l'incertitude quant à la validité des jugements émis, va orienter l'élaboration du conflit exclusivement autour d'une motivation défensive de l'attitude et de l'identité sociale, empêchant une prise en compte et une validation de la position d'autrui, c'est-à-dire une élaboration de la divergence.

Les réflexions avancées nous amènent à croire qu'en cas d'asymétrie entre validités, aucun processus de nature constructiviste ne serait censé se manifester lors d'un débat. Par processus constructiviste l'on entend une activité cognitive basée sur l'élaboration du conflit sociocognitif induit par la réponse divergente d'autrui, pouvant induire une décentration de la réponse propre suscitée par la nécessité de coordonner les centrations opposées dans une action commune, tout comme dans les études sur la psychologie sociale du développement (Doise et Mugny, 1981 ; 1997). L'émergence de ces dynamiques constructivistes sont particulièrement pertinentes à étudier dans le cadre d'un débat pour que la confrontation entre opinions respectives puisse être favorable à une prise en compte durable des opinions respectives, ce qui revient à s'interroger sur les conditions où elles peuvent apparaître. Il s'agit de constater que nous avons considéré jusqu'ici un contexte d'influence réciproque caractérisé par une asymétrie entre validités respectives, dans le propos spécifique de reproduire les contextes caractérisant habituellement un débat entre opinions contradictoires. Une situation de débat actualise en effet un contexte où une partie ne gagne que si l'autre perd, en d'autres termes où l'une des deux positions est supposée paraître plus valide grâce au consensus majoritaire, invalidant en même temps celle minoritaire. Quelles seraient les dynamiques de changement direct et indirect, et partant, la nature et l'élaboration du conflit ressenti, lorsque la situation de débat implique non pas l'existence d'une asymétrie mais d'une symétrie entre validités, où les sujets seraient amenés à anticiper qu'aucune des deux opinions paraîtra plus valide qu'une autre lors du débat ?

Symétrie entre validités, élaboration du conflit sociocognitif et émergence d'un processus constructiviste de changement

Lors d'une situation caractérisée par une symétrie entre validités, où grâce à des indices introduits expérimentalement les sujets seraient amenés à anticiper qu'aucune des deux opinions ne paraîtra plus valide que l'autre lors du débat, l'on est en mesure de croire que bien que l'incertitude quant à la validité des jugements émis demeure saillante, étant donné l'absence d'indices induisant à attribuer davantage de validité à l'une ou à l'autre opinion, aucun conflit de nature identitaire n'est censé apparaître. En effet, le conflit identitaire serait lié au fait d'avoir à reconnaître une évaluation défavorable à l'intragroupe, du fait que le hors-groupe occupe une position de supériorité grâce à la validité prédominante de sa position. Dans un contexte d'asymétrie entre validités, la menace pour l'identité sociale proviendrait en ce sens du fait d'avoir à reconnaître la supériorité de la position d'autrui, dans un contexte où la validité accordée à une position est automatiquement retranchée de la validité accordée à l'autre, selon une logique d'interdépendance entre validités respectives. Ainsi, le conflit d'invalidation ressenti dans ce cas, se caractérisant par une indissociation entre le conflit épistémique et le conflit identitaire, paraît trouver son origine dans le fait d'être invalidé par autrui dans un contexte d'interdépendance entre validités, attestant par là la comparaison intergroupe défavorable à l'intragroupe et partant, une menace pour l'identité sociale des sujets.

Par contre, en cas de symétrie entre validités, bien que les sujets ne puissent pas être rassurés quant à la validité des jugements émis étant donné l'absence de validation de l'opinion de soi, aucune menace identitaire n'est censée être véhiculée par le contexte d'influence, étant donné que le hors-groupe n'occupe pas une position de supériorité par rapport à l'intragroupe

du fait que sa position ne va pas paraître plus valide lors du débat. Néanmoins, le conflit épistémique reste saillant, car les sujets demeurent incertains quant à la validité des jugements émis, étant donnée l'existence de la divergence et la nécessité de parvenir à un consensus. Par conséquent, dans une situation caractérisée par une symétrie entre validités, le contexte d'influence est susceptible de rendre saillant exclusivement le conflit épistémique et de centrer directement les sujets sur la résolution de ce conflit, devant se traduire par l'émergence d'une activité constructiviste de validation du point de vue avancé par autrui.

A ces conditions, l'on peut s'attendre de manière spécifique à ce que l'articulation entre l'incertitude ressentie et l'indépendance de la source (cf. Goethals, 1972), dans ce cas le fait d'appartenir à un groupe différent, motiverait les sujets à prendre en compte la position d'autrui, dans une activité de *décentration* (Huguet, Mugny, Pérez, 1991-92 ; Pérez, Mugny, Huguet et Butera, 1993). Cette activité reviendrait à admettre que la position différente qu'exprime une autre entité sociale signifie qu'elle adopte un point de vue et une perspective différents, pouvant être tout aussi valides que ceux que le sujet perçoit de son point de vue. C'est alors l'intégration et la coordination de ces optiques indépendantes qui permettrait d'élaborer des nouvelles formes de jugement, tout comme dans le développement social des connaissances (cf. Doise et Mugny, 1997), dans les dynamiques constructivistes issues du conflit d'incompétences (Butera et Mugny, 1995 ; Butera, Huguet, Mugny et Pérez, 1994 ; Butera et al., 1998 ; Maggi et al., 1996) et dans celles issues de l'interdépendance informationnelle (Butera, Mugny, Quiamzade, Sanchez-Mazas et Tomei, 1998 ; Quiamzade, Falomir, Mugny et Butera, 1999). L'incertitude quant à la validité des jugements peut alors devenir complexité et multidimensionnalité, appelant l'intégration des perspectives diverses. La symétrie entre validités rendrait dès lors légitime la diversité des opinions en vue de l'établissement d'un consensus sur la question en débat, qui passerait alors par l'intégration des points de vue divers. Si dans l'activité socio-cognitive de validation du point de vue d'autrui susceptible d'être à l'œuvre pour résoudre le conflit épistémique suscité par le contexte d'influence intervient une telle activité de décentration, les conséquences de la décentration au niveau du changement d'attitude seraient un changement d'attitude direct et indirect vers la position défendue par autrui, manifestant par là l'émergence d'un véritable processus constructiviste relevant d'une réelle intégration de la position d'autrui.

2.3 Plan des démonstrations expérimentales

La partie expérimentale de ce travail comporte deux sections : la première nous permettra de vérifier les raisonnements avancés quant aux dynamiques sous-jacentes au prosélytisme lors d'une situation d'influence réciproque caractérisée par un débat contradictoire sur la question des étrangers, où l'attention sera axée sur la défense d'une attitude tendanciellement xénophobe. Lors de la deuxième section nous allons nous atteler à tester plus spécifiquement les réflexions relatives aux dynamiques de changement direct et indirect susceptibles d'être à l'œuvre dans une situation de débat, selon l'asymétrie (favorable ou défavorable) ou la symétrie des validités entre l'opinion xénophobe et xénophile qu'elle présuppose.

Pour montrer les aspects qui distinguent les deux problématiques sous examen, c'est-à-dire le prosélytisme et le changement d'attitude, il s'agit de remarquer avant tout que lors des études visant à étudier les dynamiques de prosélytisme l'intérêt est celui d'analyser les

conséquences d'une validation ou d'une invalidation sociale initiale de l'opinion xénophobe à défendre sur l'engagement dans le prosélytisme lors du débat. L'analyse de ces situations nous permet d'actualiser les situations discutées dans la partie introductive, c'est-à-dire le fait que les groupes participant à un débat peuvent occuper initialement des positions asymétriques du fait de leur statut majoritaire ou minoritaire dans un contexte social donné. Dans un tel cadre, le propos est celui d'étudier de quelle manière et pour quelles motivations les sujets se trouvant initialement dans une situation défavorable (minoritaire) ou favorable (majoritaire) au départ, c'est-à-dire anticipant une invalidation ou une validation initiale de leur opinion, s'engagent dans le prosélytisme lors d'une situation de débat. Une telle analyse revient en d'autres mots à analyser les situations où les individus anticipent que leur opinion est soutenue par une minorité ou par une majorité dans le contexte du débat social, et ses conséquences quant à la nature et à la forme prise par la communication sociale persuasive, c'est-à-dire les styles de comportement et d'influence déployés lors de l'activité de prosélytisme.

Les dynamiques du changement d'attitude sont plus particulièrement étudiées lorsque les sujets anticipent que leur opinion sera validée ou invalidée socialement non pas initialement mais à l'issue du débat, c'est-à-dire si l'opinion défendue est censée donner lieu ou pas au consensus majoritaire qui en atteste la validité sociale. Comme observé lors de la partie introductive, l'issue d'un débat implique généralement la création d'une opinion minoritaire et d'une opinion majoritaire et partant, une asymétrie entre les validités respectives suite au débat. Le propos poursuivi dans ce cadre est en premier lieu celui d'analyser les conséquences de la validation ou de l'invalidation sociale de l'opinion à l'issue du débat sur le changement d'attitude, dans sa forme plus directe ou manifeste, et dans sa forme plus indirecte ou latente. Les conditions d'asymétrie sont comparées ensuite à des situations de symétrie entre validités, où les dynamiques de changement étudiées concernent des sujets amenés à anticiper qu'aucune des deux opinions paraîtra plus valide à l'issue du débat. Bien que les situations de symétrie entre validités ne soient en principes pas définitionnelles des contextes habituels de débat, nous auront par la suite l'occasion de discuter à ce niveau grâce à la mise en évidence des dynamiques d'influence que les contextes asymétriques ou symétriques sont susceptibles de générer.

Première section. Prosélytisme, motivations persuasive et relationnelle, et styles de comportement et d'influence : plan des études et hypothèses générales

La première section est composée par deux études nous permettant de vérifier les raisonnements avancés sur l'activité du prosélytisme et sur l'émergence des styles de comportement et d'influence selon la prédominance de la motivation persuasive ou relationnelle suscitées par le contexte d'influence. Bien que l'intérêt soit axé plus particulièrement sur les conséquences de l'attribution d'un statut initialement minoritaire ou majoritaire à l'opinion xénophobe défendue par les sujets sur les motivations sous-jacentes au prosélytisme lors du débat, la première étude nous permettra de tester si l'émergence des styles supposés être en correspondance avec l'une ou l'autre motivations dépendent effectivement de la saillance de l'une ou de l'autre motivations lors de la tâche. Pour induire la prédominance de la motivation persuasive ou relationnelle, la finalité explicite de l'interaction sera modulée, selon qu'elle présuppose ou pas une finalité persuasive.

Ainsi, dans une première étude (*Etude 1*) la finalité spécifique de la situation du débat sera variée dans le propos de rendre plus ou moins saillante la motivation persuasive et la motivation relationnelle sous-jacentes à l'activité de prosélytisme. La motivation persuasive sera rendue prédominante dans une condition où la finalité du débat impliquera spécifiquement une tentative de valider socialement la position xénophobe défendue, c'est-à-dire de modifier le point de vue d'autrui. La motivation relationnelle sera rendue prééminente dans une condition ne comportant pas pour les sujets une finalité persuasive ; la finalité du débat sera plus particulièrement une tentative provenant du hors-groupe de valider l'opinion xénophile. Dans ce cas, les sujets ne seraient pas initialement motivés à influencer autrui comme dans le cas où la finalité sera explicitement celle d'influencer autrui, ce qui devrait s'accompagner par l'émergence d'un style d'influence différencié.

Les hypothèses avancées ici prévoient que lorsque la finalité de la tâche de débat impliquera la saillance de la motivation persuasive (en cas de validation de l'opinion de soi), les sujets déploieront dans une plus large mesure une stratégie d'influence conflictuelle, supposée refléter la motivation persuasive, comparativement à la condition où la finalité ne sera pas celle d'influencer autrui (en cas de validation de l'opinion d'autrui), impliquant la saillance de la motivation relationnelle. En cas de finalité persuasive explicite, le recours à la stratégie d'influence conflictuelle devra être plus important lorsque celle-ci se révèle être plus efficace pour influencer. En effet, nous avons discuté du fait que la stratégie conflictuelle, bien que susceptible d'actualiser la représentation d'une intention accrue d'exercer une influence, peut être perçue comme inefficace pour convaincre. L'injection d'une croyance quant à l'efficacité des styles persuasifs est donc essentielle à ce niveau pour s'assurer que les motivations persuasive ou relationnelle sont bien à l'œuvre, étant donné qu'autrement l'on ne peut pas être certains que la moindre utilisation d'un style conflictuel dépend effectivement de la prédominance de la motivation relationnelle, car si elle peut être perçue comme plus efficace pour convaincre, les deux motivations sont confondues. Or, les deux motivations sont rendues incompatibles lorsque le style conflictuel s'avère être plus efficace : le recours à une stratégie conflictuelle attestera dès lors explicitement la motivation persuasive et partant, le moindre recours à une stratégie conflictuelle la prédominance de la motivation relationnelle. De même, lorsque le style moins conflictuel sera rendu plus efficace, l'on ne peut pas s'assurer de la prédominance de la motivation persuasive, car la motivation persuasive est dans un tel cas compatible, donc confondue, avec celle relationnelle. Finalement, les effets observés pourront être comparés avec des situations où aucune croyance relative à l'efficacité des divers styles sera introduite, pouvant attester si l'utilisation plus importante d'un style plus ou moins conflictuel correspond effectivement aux deux motivations supposées leur être correspondantes, en fonction cette fois essentiellement des représentations qu'ils sont supposés véhiculer.

Lors de la deuxième étude (*Etude 2*), l'intérêt poursuivi sera explicitement celui de mettre en évidence les conséquences de la validation ou de l'invalidation sociale initiale de l'opinion xénophobe défendue lors d'un débat contradictoire, ce qui se fera en faisant accroire aux sujets que leur groupe occupera une position majoritaire ou minoritaire lors du débat. Les hypothèses générales avancées à ce niveau envisagent que lorsque les sujets auront à anticiper que l'opinion xénophobe défendue paraîtra initialement moins valide lors du débat, du fait que leur groupe occupera une position minoritaire, la motivation persuasive sera plus saillante que celle relationnelle. Par conséquent, les sujets devraient s'engager de manière plus

polarisée dans le prosélytisme pour tenter de rétablir le consensus sur la position défendue. L'engagement polarisé dans une activité de prosélytisme serait en effet la stratégie envisagée pour résoudre le conflit d'invalidation censée être actualisée par un tel contexte d'influence. S'engager activement dans l'activité de prosélytisme dans le propos de réussir la validation sociale de l'opinion défendue permettrait en même temps de résoudre l'incertitude épistémique quant à la validité de l'opinion xénophobe et la menace pour l'identité sociale, découlant du fait d'avoir à reconnaître la supériorité du hors-groupe. Cet engagement devrait se traduire par une utilisation plus importante d'un style persuasif visant à intensifier le conflit, et par une intention comportementale plus consistante et conflictuelle, manifestant par là explicitement la saillance de la motivation persuasive. À nouveau, ces dynamiques devraient être plus particulièrement à l'œuvre lorsqu'un style conflictuel s'avère être plus efficace pour influencer.

Par contre, en cas de validation initiale de l'opinion xénophobe défendue lors du débat, c'est-à-dire lorsque les sujets anticiperont d'occuper une position majoritaire, l'hypothèse est que la motivation relationnelle serait plus saillante que celle persuasive. Comme notre raisonnement nous a permis de le présupposer, le double conflit de base présenté par la tâche (épistémique et identitaire) étant d'emblée résolu par la validation initiale de l'opinion lors du débat, le conflit suscité par le contexte d'influence prendra en ce cas exclusivement la forme d'un conflit relationnel, se manifestant par une moindre intention persuasive, et par une tendance à éviter de s'engager dans une stratégie d'influence conflictuelle, selon l'émergence d'une motivation relationnelle. La prédominance de la motivation relationnelle impliquera dès lors une intention comportementale attestant d'une flexibilité et d'une ouverture à la position d'autrui, même lorsqu'une stratégie conflictuelle sera censée être plus efficace. Ceci serait tout particulièrement l'indice que la motivation relationnelle est dans un tel cas prédominante par rapport à celle persuasive.

Deuxième section. Symétrie et asymétrie entre validités et changement d'attitude : plan des études et hypothèses générales

La deuxième section est composée par trois études visant à tester les réflexions avancées quant aux dynamiques de changement à l'œuvre dans une situation d'influence réciproque caractérisée par l'existence d'une asymétrie (favorable ou défavorable) ou d'une symétrie entre validités des opinions xénophobes et xénophiles suite au débat. Pour induire les sujets à croire que l'issue du débat leur sera favorable ou défavorable, c'est-à-dire si l'opinion xénophobe défendue paraîtra plus ou moins valide que l'opinion xénophile à l'issue du débat (ou alors si aucune des deux se révélera plus valide qu'une autre), la manipulation expérimentale envisagée sera d'une autre nature que celle employée lors des études sur le prosélytisme (soit l'attribution d'un statut majoritaire ou minoritaire). Pour les induire à prévoir la validation de l'opinion propre, les sujets anticiperont de disposer lors du débat futur exclusivement de revendications toutes formulées dans un style d'influence explicitement qualifié d'efficace pour influencer. À l'opposé, dans l'objectif d'induire les sujets à anticiper l'invalidation de l'opinion propre, ils anticiperont de disposer exclusivement d'une série de revendications formulées dans un style d'influence explicitement qualifié d'inefficace pour convaincre. Ainsi, pour amener les sujets à croire en la validation ou en l'invalidation de l'opinion xénophobe défendue suite au débat contradictoire, l'idée a été celle de varier le type

de revendications à leur disposition, censées attester quelle opinion sera à même de prévaloir et de jouir ainsi de davantage de validité sociale.

Pour s'assurer qu'une telle induction est effectivement susceptible d'induire les sujets à anticiper que leur opinion paraîtra plus ou moins valide suite au débat, une première étude (*Etude 3*) visera explicitement à vérifier si le fait de disposer de revendications efficaces ou inefficaces a effectivement une répercussion sur l'attribution d'une validité supérieure ou inférieure à l'opinion xénophobe défendue par l'intragroupe comparativement à celle xénophile défendue par le hors-groupe. De plus, dans le propos de tester si ces dynamiques sont bien spécifiques à une situation de débat caractérisée par l'incompatibilité entre validités respectives, où la validité accordée à une position est automatiquement retranchée de la validité attribuée à l'autre –explicitant la représentation de l'unicité- une comparaison sera effectuée avec une situation où les validités respectives sont rendues compatibles entre elles – explicitant cette fois la représentation de la pluricité. Ainsi, les sujets disposant de revendications prétendument efficaces ou inefficaces pour convaincre (une comparaison sera effectuée avec une condition où aucun des deux styles ne sera supposé être plus efficace), auront à attribuer des points de validités aux deux positions selon un mode de jugement attestant de l'incompatibilité ou de la compatibilité entre la validité respective des deux opinions. L'hypothèse avancée est que le fait d'anticiper l'invalidation de la position défendue, c'est-à-dire disposer d'arguments inefficaces, ne serait à même d'être signifiant que dans un contexte caractérisé par la représentation de l'unicité des savoirs, où les validités respectives ne peuvent pas coexister. Par contraste, lorsque la représentation est celle de la pluricité, c'est-à-dire lorsque plusieurs avis peuvent être tout aussi valides, l'asymétrie entre validités respectives ne devrait pas être signifiante, et par conséquent anticiper de disposer de revendications inefficaces ne serait pas susceptible d'amener les sujets à reconnaître une validité moindre à la position défendue. Ainsi, cette première étude visera d'une part à tester l'induction principale de la série d'études de cette section, c'est-à-dire les conséquences du fait de disposer de revendications plus ou moins convaincantes sur l'attribution de validité sociale. D'autre part elle aura comme propos de vérifier si de telles dynamiques sont bien à l'œuvre lorsque prime la représentation de l'unicité des savoirs, hiérarchisés selon leur validités, et non pas si c'est la représentation de pluricité qui prédomine.

La deuxième étude (*Etude 4*) s'attèle à vérifier essentiellement les répercussions de la validation ou de l'invalidation de l'opinion xénophobe sur les dynamiques de changement direct et indirect. Les hypothèses prévoient qu'en cas de sa validation, c'est-à-dire lorsque les sujets anticiperont de disposer de revendications efficaces, le conflit épistémique et identitaire de base se résolvant par la validation de l'opinion de soi, le contexte d'influence ne serait susceptible que de présenter un conflit relationnel, d'ailleurs peu intense, où les individus pourraient dès lors être amenés à éviter de conflictualiser la relation sociale. En cas d'émergence du conflit relationnel, celui-ci se traduirait par un rapprochement à l'opinion xénophile à un niveau direct. Le niveau de changement indirect rendant compte de la résolution initiale du conflit épistémique par la validation de l'opinion de soi, l'on devrait s'attendre à ce niveau à une polarisation de l'attitude xénophobe défendue. Par contre, en cas d'invalidation de l'opinion xénophobe, anticipée par le fait de disposer de revendications inefficaces pour convaincre, le conflit d'invalidation ressenti empêcherait l'émergence d'un changement direct et indirect, la préoccupation mobilisée en ce cas étant supposée être exclusivement celle de défendre l'opinion et l'identité menacées par un tel contexte

d'influence. En effet, du fait de l'indissociation entre la résolution du conflit épistémique et du conflit identitaire, la résolution du conflit identitaire serait prédominante et mobiliserait toute l'attention des sujets, empêchant la résolution du conflit épistémique.

Lors d'une troisième et dernière étude (*Etude 5*), les dynamiques d'asymétrie entre validités et leur impact sur le changement d'attitude seront comparées à celles de symétrie entre validités. Pour ce faire, les sujets, en plus d'être informés quant à l'efficacité persuasive des revendications qu'ils disposeront, seront également renseignés quant au type de revendications, efficaces ou inefficaces, à disposition des personnes défendant l'idée xénophile. De cette manière, les sujets anticiperont soit des situations d'asymétrie, selon la validation ou l'invalidation de l'opinion défendue, soit des situations de symétrie entre validités, c'est-à-dire lorsque l'intra et le hors-groupe disposeront de revendications également inefficaces ou efficaces. Si les effets attendus en cas d'asymétrie sont similaires à ceux de l'étude précédente, en cas de symétrie les hypothèses prévoient que le conflit ressenti serait essentiellement de nature épistémique, étant donné que la situation d'égalité diminue d'emblée la saillance du conflit identitaire. La résolution du conflit épistémique, épuré du conflit identitaire grâce à la situation d'égalité entre les groupes, est supposée centrer directement les sujets sur une activité constructiviste de validation de l'opinion xénophile défendue par autrui. La validation de la position d'autrui pourrait plus spécifiquement prendre la forme d'une activité de décentration, induisant les sujets à se représenter le point de vue défendu par autrui comme la résultante d'une centration différente et tout aussi valide que celui des sujets, susceptible de générer un véritable changement d'attitude s'exprimant soit à un niveau direct qu'à un niveau indirect, manifestant par là une réelle intégration du point de vue défendu par autrui.

Dans la partie expérimentale de ce travail de thèse, nous présenterons en premier lieu, lors des deux sections correspondantes, les caractéristiques des deux paradigmes visant à tester ces hypothèses générales. Ensuite seront présentées dans le détail les diverses études expérimentales composant les deux sections, ainsi que leurs résultats et leur discussion.

3. Prosélytisme et émergence des styles de comportement et d'influence

Introduction à la première section de démonstrations expérimentales

Dans ce chapitre seront présentées les démonstrations expérimentales de la première section, c'est-à-dire les études consacrées au prosélytisme et à l'émergence des styles de comportement et d'influence lors du débat selon les motivations censées être à l'œuvre. Dans l'*Etude 1* sera analysée de manière particulière l'émergence des styles d'influence selon que la finalité rendue explicite lors du débat est celle d'obtenir un consensus sur l'opinion propre ou alors sur celle défendue par autrui. Rendre saillante l'une ou l'autre finalité aurait en effet comme conséquence de moduler la prédominance des motivations sous-jacente au prosélytisme, c'est-à-dire la motivation persuasive et la motivation relationnelle, supposées correspondre à des stratégies de communication et d'influence particuliers. Dans l'*Etude 2*, seront analysées plus spécifiquement les conséquences de l'asymétrie entre validités initiales des positions respectives sur les motivations sous-jacentes au prosélytisme, censées se refléter au niveau de l'émergence des styles de comportement et d'influence.

La comparaison entre les deux études permettra de vérifier si l'engagement dans une stratégie d'influence particulière est effectivement lié à la prédominance de l'une ou de l'autre motivation. Si dans la première étude la motivation sous-jacente au débat sera modulée par la manipulation de sa finalité, dans la deuxième étude elle sera censée dépendre de la validation ou de l'invalidation initiale de l'opinion xénophobe à défendre, plus spécifiquement par son statut majoritaire ou minoritaire dans le contexte du débat. L'idée est que lorsque le contexte du débat impliquera une invalidation initiale de l'opinion de soi la motivation sous-jacente serait plutôt de nature persuasive, impliquant un engagement accru dans une tentative de convaincre autrui dans l'objectif de réussir à valider l'opinion de soi. Dans un contexte présupposant déjà initialement la validation de l'opinion défendue, la motivation persuasive serait par contre moins saillante, du fait de la moindre nécessité de convaincre, et par conséquent la motivation relationnelle deviendrait prédominante. Dès lors, la comparaison entre les deux études nous permettra de tester si les deux manipulations expérimentales, supposées agir sur les motivations persuasives et relationnelles, sont effectivement susceptibles d'induire l'émergence d'une stratégie d'influence particulière. Si tel sera le cas, l'on pourra conclure que le fait d'anticiper une validation ou une invalidation initiales de l'opinion xénophobe à défendre suscite des motivations différentes lors de l'activité de prosélytisme, se repercutant sur la forme prise par la communication sociale persuasive.

De plus, pour s'assurer de l'orthogonalité entre les motivations persuasive et relationnelle, une croyance relative à l'efficacité des styles d'influence sera expérimentalement introduite dans les deux études. Lorsque le style inflexible plus conflictuel sera présenté comme plus efficace, la motivation persuasive sera explicitement rendue incompatible avec la motivation relationnelle, alors que si c'est le style flexible plus

négociateur qui est supposé être plus convaincant, les deux motivations sont compatibles. Dès lors, c'est bien l'engagement dans un style inflexible lorsque celui-ci est supposé être efficace qui témoignera le plus particulièrement de la prédominance de la motivation persuasive comparativement à celle relationnelle. L'analyse de situations où rien ne sera dit à propos de leur efficacité respective permettra de vérifier si l'émergence de l'un ou l'autre style correspond effectivement à la prédominance de l'une ou de l'autre motivation indépendamment des inductions expérimentales quant à leur efficacité respective.

Le paradigme d'influence utilisé pour étudier les dynamiques de prosélytisme se caractérise par l'anticipation de la participation à un débat contradictoire sur la question des étrangers, où les sujets ont été amenés à anticiper la défense d'un point de vue tendanciellement xénophobe face à des personnes défendant une idée xénophile, ce qui assure l'existence d'un conflit. L'analyse des principes organisateurs des discours xénophobe et xénophile effectuée dans la partie introductive (voir aussi les diverses études réalisées sur la question des étrangers en Suisse ; Mugny et Pérez, 1985 ; Mugny, Sanchez-Mazas, Roux et Pérez, 1991 ; Sanchez-Mazas, Pérez et al., 1993 ; Sanchez-Mazas, 1996 ; Sanchez-Mazas, Mugny et Jovanovic, 1996), a permis de mettre en évidence que le discours xénophobe s'articule autour de la *priorité aux Suisses* et celui des xénophiles, dans leur degré de rupture maximale avec la xénophobie (cf. Windisch, 1978), autour de *l'égalité* de droits entre Suisses et étrangers.

Par conséquent, les sujets auront à anticiper d'avancer lors du débat futur l'idée que *les Suisses les plus démunis ont droit à la priorité sur les étrangers*, ce qui représente une idée tendanciellement et non pas extrêmement xénophobe (étant donné que l'expression 'les Suisses en général' a été nuancée par 'les Suisses les plus démunis'). Lors du débat anticipé, les sujets s'attendent à être confrontés à des personnes défendant une idée xénophile, c'est-à-dire que *Suisses et étrangers doivent être traités de manière égalitaire*. Pour défendre leur idée, les sujets disposeront de deux revendications formulées selon divers habillages rhétoriques (cf. Mugny, Pérez, Kaiser et Papastamou, 1984), c'est-à-dire selon un style inflexible (p. ex. *Il est absolument indispensable*) et flexible (p. ex. *Il serait souhaitable*), s'articulant de manière spécifique autour de la priorité pour les Suisses les plus démunis (notamment : « ... *que les Suisses les plus démunis aient la priorité sur les étrangers en ce qui concerne le travail, par exemple en cas de chômage* » ; « ... *en ce qui concerne la formation, par exemple dans le cas des bourses d'études* »).

En ce qui concerne la population interrogée, tous des étudiants de nationalité Suisse d'établissements scolaires secondaires de Suisse Italienne, elle se caractérise dans son ensemble par une opinion proche de celle favorable à la priorité pour les Suisses à défendre lors du débat (des études précédentes sur la problématique des étrangers nous permettant de le constater, cf. Mugny, Maggi et al., 1991 ; Maggi, 1991 ; Maggi, Mugny et Pérez, 1993). Néanmoins, pour s'assurer que l'idée à défendre est effectivement proche de celle des sujets, des analyses de pré-test seront effectuées à ce niveau, notamment sur l'accord initial avec le contenu des revendications à défendre, ainsi qu'une question visant à déterminer le pourcentage d'étrangers en Suisse considéré comme le plus approprié, qui se révèle être comme analysé dans la partie introductive une question pertinente à ce propos, et censée refléter tout particulièrement l'attitude sous-jacente sur la question des étrangers (cf. Mugny,

Kaiser et Papastamou, 1983 ; Pérez, Mugny et Roux, 1989 ; Sanchez-Mazas, Mugny et Falomir, 1997).

Les mesures dépendantes principales porteront lors de ces deux études sur l'intention d'utiliser lors du débat futur les diverses formulations des deux revendications favorables à la priorité aux Suisses les plus démunis, différenciées selon le style inflexible et flexible. La deuxième étude comprendra également l'analyse des styles de comportement considérés comme importants lors du débat. D'autres questions permettront de vérifier les manipulations expérimentales induites ainsi que la représentation de la tâche.

Etude 1. Finalité du débat, motivations sous-jacentes au prosélytisme et émergence des styles d'influence.

Introduction

Comme discuté dans la partie théorique, le fait de rendre saillante la défense publique d'une opinion donnée est susceptible selon un premier point de vue de motiver les individus à se préoccuper des conséquences d'une telle défense au niveau de la relation avec autrui, selon l'émergence d'une motivation relationnelle, étant donné qu'une expression polarisée de la divergence a comme effet de conflictualiser le rapport social avec autrui (Mugny et Pérez, 1993). De plus, s'engager dans un conflit avec autrui peut avoir des conséquences négatives pour l'image publique des individus (cf. Baumeister, 1982), puisqu'ils peuvent paraître aux yeux d'autrui comme dogmatiques et intransigeants (Mugny et Papastamou, 1984). Ainsi, étant donné aussi que l'un des principes qui guident l'expression publique d'une attitude donnée lors d'une confrontation idéologique est l'évitement du conflit avec autrui (cf. Pérez, Mugny et Roux, 1989), les sujets peuvent être amenés à manifester une préférence pour une communication sociale basée sur la flexibilité avec autrui plutôt que sur l'affrontement du conflit. A ce propos, l'on peut citer également les études réalisées dans le cadre des stratégies de '*compliance-gaining*' (cf. Marwell et Schmitt, 1967 ; Cody et Mc Laughlin, 1980 ; Bradac, 1990 ; Ng et Bradac, 1993), qui mettent en évidence une tendance à utiliser des stratégies 'pro-sociales' plutôt que 'anti-sociales' (cf. Rolooff et Barnicott, 1978), selon une logique de la désirabilité sociale (Miller et Steinberg, 1975). La motivation relationnelle sous-jacente à la flexibilité et à l'évitement d'un conflit avec autrui serait aussi à rechercher en ce qui a été appelé le 'principe hédonistique général' régissant le comportement humain (cf. Tedeschi, 1981).

Selon un deuxième point de vue, anticiper la défense publique d'une opinion donnée, d'autant plus s'il s'agit d'une attitude impliquante pour l'identité sociale, peut au contraire rendre saillante la nécessité de s'engager activement dans la défense du point de vue propre pour tenter d'invalider le point de vue adverse (cf. Chaiken et al., 1996). Cet engagement dans la défense publique de la position propre explicite plus particulièrement l'émergence d'une motivation persuasive visant à influencer autrui, où le propos ne serait pas tant celui de se montrer flexible et ouvert aux opinions d'autrui que de défendre de manière consistante l'opinion de soi lors de l'interaction sans céder au point de vue adverse. Selon cette motivation, les individus viseraient à être consistants et cohérents entre ce que ils défendent à titre privé et ce qu'ils défendent de fait face à autrui, même si cela doit créer un conflit, selon l'importance accordée au principe normatif de conformité avec soi-même ou de consistance interne caractérisant également le comportement humain (Deutsch et Gerard, 1955 ; Heider, 1958 ; Festinger, 1957).

Ainsi, d'une part l'individu peut être amené à accorder de l'importance au fait d'éviter de conflictualiser la relation, et d'autre part il peut être plutôt induit à être cohérent avec ses propres idées et à les défendre activement face à autrui. Etant donné que ces deux motivations

peuvent potentiellement coexister lors d'une interaction persuasive caractérisée par la défense publique d'une attitude, la question est de déterminer les contextes pouvant rendre prédominante l'une ou l'autre motivation. L'étude de Mugny, Maggi et al. (1991), portant sur une situation de prosélytisme, a permis de mettre en évidence que si les deux motivations peuvent coexister, les sujets sont amenés à valoriser autant la motivation relationnelle que celle persuasive. En effet, lorsque la flexibilité avec autrui est rendue compatible avec la motivation persuasive à défendre ses propres idées lors de l'interaction, c'est-à-dire lorsque les sujets avaient à attribuer de l'importance à ces deux motivations selon un mode indépendant (en répartissant un total de 100 points pour chacune des deux options, où l'importance accordée à l'une peut coexister avec l'importance accordée à l'autre), ils ont valorisé autant l'une que l'autre motivation. Par contre, en cas d'incompatibilité explicite entre les deux motivations, en d'autres termes lorsque les sujets avaient à trancher entre les deux motivations selon un mode interdépendant (en répartissant un total unique de 100 points entre les deux options), où l'importance accordée à l'une était automatiquement retranchée de l'importance accordée à l'autre, les sujets ont davantage valorisé la motivation à défendre le point de vue propre plutôt que la flexibilité avec autrui. Par ailleurs, dans cette étude la finalité explicite de l'interaction a été spécifiée, et les sujets avaient soit à convaincre autrui pour rétablir le consensus sur la position de soi, soit à simplement discuter avec autrui. Les résultats ont montré que l'engagement dans le prosélytisme a été davantage polarisé comparativement aux autres conditions lorsque la finalité persuasive explicite de l'interaction, c'est-à-dire le fait de convaincre, coïncidait avec l'incompatibilité entre les deux motivations, rendant en ce sens prédominante la motivation persuasive. Ainsi, le fait d'explicitement à la fois que l'interaction visait à convaincre autrui et d'induire les sujets à trancher entre les deux motivations (où ils ont valorisé la motivation à défendre l'idée propre) a contribué à orienter l'activité de prosélytisme vers une radicalisation de la défense de la position. Lorsque la finalité n'était pas celle de convaincre autrui ou si les sujets pouvaient valoriser les deux motivations, la défense de la position a été moins polarisée.

Dès lors, l'on peut être induit à croire que bien que pouvant potentiellement coexister lors d'un contexte d'influence se caractérisant par la défense publique d'une opinion, la finalité persuasive serait prédominante lors d'un contexte qui explicite que la finalité de l'interaction est celle de convaincre autrui, c'est-à-dire la validation de l'opinion défendue, et ceci d'autant plus que les sujets sont dans l'impossibilité de faire coexister la tendance à se montrer flexible à autrui avec l'importance de défendre le point de vue propre. Ainsi, l'on peut déduire qu'en cas d'incompatibilité, la prédominance de la motivation persuasive ou de la motivation relationnelle sous-jacentes à une interaction persuasive serait susceptible d'être orientée selon la finalité du débat. En ce sens, dans cette étude la finalité du débat sera variée selon que celui-ci va présupposer ou non une finalité persuasive explicite, c'est-à-dire selon que les sujets auront effectivement à changer l'opinion d'autrui pour obtenir un consensus sur la position xénophobe ou alors si l'interaction future implique plutôt que c'est autrui qui tentera de modifier le point de vue xénophobe défendu par les sujets pour le rapprocher à celui xénophile. De manière générale, une première hypothèse est que la motivation persuasive devrait être d'autant plus saillante et partant, celle relationnelle l'être dans une moindre mesure, que la finalité explicite de la tâche est celle de changer autrui pour établir un consensus sur la position xénophobe défendue.

Ceci étant posé, le propos poursuivi dans ce cadre est celui de déterminer si le fait de rendre plus ou moins saillante la motivation persuasive lors du débat, au travers de la variation quant à la finalité du débat (selon qu'il impliquera explicitement ou pas le fait de convaincre autrui) est susceptible d'orienter le choix des styles d'influence dans lequel les revendications à défendre lors du débat sont formulées. Il s'agit ainsi d'examiner si la saillance de la motivation persuasive censée être à l'œuvre tout particulièrement lorsque la finalité du débat est effectivement celle de valider l'opinion de soi s'accompagne de l'émergence d'un style d'influence inflexible conflictuel. De manière corollaire, le propos est de vérifier si la moindre saillance de la motivation persuasive et partant, la prédominance de la motivation relationnelle, devant être plutôt mobilisée lorsque la finalité n'est pas la validation de soi, s'accompagne de l'émergence d'un style d'influence flexible plus négociateur.

Dès lors, dans cette étude, les variables expérimentales introduites viseront en premier lieu à manipuler la finalité du débat. Celui-ci impliquera selon une première condition que les sujets auront explicitement à valider la position de soi en essayant d'obtenir un consensus sur la position propre, ce qui sera induit en précisant que l'intérêt du débat auquel ils participeront est principalement de savoir si les autres personnes défendant la position xénophile modifieront leurs idées après le débat, c'est-à-dire si celles-ci vont être convaincues par les arguments xénophobes avancés par les sujets. Dans une deuxième condition les sujets n'auront pas explicitement à valider la position défendue, étant donné qu'il sera précisé que l'intérêt du débat sera celui de savoir si eux-mêmes seront convaincus par les arguments xénophiles exprimés par les autres personnes, ce qui implique que la finalité du débat sera dans un tel cas la validation de l'opinion d'autrui. La première condition devrait par conséquent rendre davantage saillante la motivation persuasive comparativement à la deuxième.

La deuxième variable expérimentale visera à injecter expérimentalement une croyance sur les styles d'influence efficaces. Les sujets seront induit à croire selon une première condition que le style inflexible est plus efficace qu'un style flexible pour convaincre autrui. Selon une deuxième condition le style flexible sera censé être plus convaincant que celui inflexible alors que dans une troisième condition, rien ne sera dit aux sujets quant à l'efficacité persuasive des deux styles d'influence. L'injection expérimentale d'une croyance persuasive concernant l'efficacité des divers styles est essentielle pour s'assurer si c'est la motivation persuasive ou celle relationnelle qui est prédominante lors du débat. En cas d'efficacité du style inflexible, du fait de l'incompatibilité entre les deux motivations, un recours plus important à un style inflexible reflétera plus particulièrement l'émergence de la motivation persuasive, alors qu'un moindre recours à ce style attestera de l'émergence de la motivation relationnelle.

Les hypothèses prévoient que lorsque la finalité du débat sera explicitement la validation de l'opinion de soi les sujets, du fait de la prédominance de la motivation persuasive, s'engageront davantage dans l'utilisation de revendications formulées dans un style inflexible, et ceci d'autant plus que ce style sera censé être efficace. De manière corollaire, l'engagement dans un style inflexible devrait être moins important lorsque la finalité du débat sera la validation de l'opinion d'autrui, même si le style inflexible est plus efficace, attestant par là

une moindre saillance de la motivation persuasive et partant, la prédominance de la motivation relationnelle.

Méthode

Plan expérimental et population

Cette étude, conduite par le biais de questionnaires dans un lycée de la Suisse italienne, suit un plan factoriel 2X3, où étaient manipulées en tant que variables inter-sujets 1) le type de croyance (*croyance inflexible* ou *flexible*, ou *absence de croyance*) sur les stratégies de persuasion efficaces, et 2) la finalité du débat (*validation de soi* ou *validation d'autrui*). Des 200 sujets qui ont participé à cette étude, tous de nationalité suisse, 93 sont des filles et 107 des garçons. Ils ont un âge médian de 17 ans.

Procédure

Pré-test

Les sujets remplissaient individuellement un questionnaire anonyme, divisé en deux parties. Après avoir répondu à des questions portant sur les renseignements personnels habituels, on demandait aux sujets de fixer (sur une échelle allant de 11% à 25%) le pourcentage d'étrangers en Suisse qu'ils considéraient comme le plus approprié, en leur rappelant que celui actuel est de 18%. De plus, les sujets avaient à se prononcer à l'aide d'une échelle non numérotée en 21 points par rapport à leur accord (21: je suis d'accord) avec une série d'items d'opinion sur la question des étrangers, parmi lesquels figuraient les deux revendications à avancer lors du débat futur, prônant la priorité des Suisses les plus démunis sur les étrangers (« *Dans quelle mesure es-tu d'accord que les Suisses les plus démunis aient la priorité sur les étrangers en ce qui concerne le travail, par exemple en cas de chômage?* » « *...en ce qui concerne la formation, par exemple dans le cas des bourses d'études?* »). Le contenu de ces deux items est strictement identique à celui des revendications à avancer lors du débat. Ces questions de pré-test ont été introduites en premier lieu afin de vérifier que les conditions expérimentales ne présentent pas de différence au niveau de l'attitude initiale des sujets, ce qui s'avère bien ne pas être le cas. Deuxièmement, elles permettent de vérifier si la population considérée se caractérise par une opinion initiale proche de celle à défendre.

Phase expérimentale

Sur la page suivante, l'expérience était présentée aux sujets comme une étude sur la manière dont les gens défendent leurs opinions lors d'un débat, dans le but de convaincre des personnes soutenant une idée opposée. Les sujets étaient alors informés de leur future participation à un débat, où ils apprenaient, après avoir été informé que le groupe de discussion serait composé par dix personnes, qu'ils allaient être en cinq à défendre une idée proche de la leur, notamment que *les Suisses les plus démunis doivent avoir la priorité sur les étrangers*, face à cinq autres personnes soutenant une position opposée, c'est-à-dire que *Suisses et étrangers doivent être traités de manière égalitaire*. Ils apprenaient ensuite que le

style rhétorique utilisé pour défendre une opinion donnée est de première importance lors d'un débat, et qu'un style peut être formulé de manière plus *inflexible* ou plus *flexible*, tout en illustrant ces concepts à l'aide d'exemples (p. ex. : *il est absolument indispensable que...*, *vous devez absolument accepter l'idée que...*, pour le style inflexible, et *il serait souhaitable que...*, *il serait préférable que vous preniez en considération l'idée que...*, pour le style flexible). La première variable expérimentale, visant à induire le type de croyance sur l'efficacité des styles d'influence, a été opérationnalisée en faisant accroire à un tiers des sujets que 400 études scientifiques avaient démontré que le style inflexible s'était révélé être plus efficace pour convaincre qu'un style flexible (condition *croyance inflexible*). L'autre tiers apprenait au contraire que le style le plus persuasif s'était révélé être celui flexible (condition *croyance flexible*), alors qu'à une troisième partie rien n'était mentionné à propos de l'existence d'études sur l'efficacité des deux styles d'influence (condition *absence de croyance*).

Les sujets étaient alors informés que l'intérêt particulier du débat auquel ils allaient participer était celui de savoir si les participants allaient changer leur idée initiale suite au débat. La deuxième variable expérimentale relative à la finalité du débat était manipulée en spécifiant aux sujets si dans l'étude l'on s'intéressait au changement des idées des personnes défendant la position égalitaire ou à celui des sujets mêmes. Ainsi, il leur était communiqué dans une première condition que l'étude avait comme propos de s'intéresser au changement d'idée des personnes défendant la position égalitaire, c'est-à-dire de savoir si les autres personnes allaient être convaincues par les arguments favorables aux Suisses exprimés par les sujets lors du débat, en d'autres termes s'ils allaient se rapprocher après le débat à la position favorable aux Suisses (condition *validation de soi*). Selon une deuxième condition, les sujets apprenaient que l'étude visait à analyser leur propre changement après avoir participé au débat, c'est-à-dire dans quelle mesure ils allaient être convaincus par les arguments égalitaires exprimés par les autres personnes et allaient se rapprocher à la position égalitaire défendue par autrui (condition *validation d'autrui*).

Mesures dépendantes

Intention d'utilisation des revendications

Après l'induction des variables expérimentales, les sujets avaient à se prononcer sur leur intention d'utiliser, lors de la discussion future, deux revendications différentes prônant la priorité des Suisses les plus démunis sur les étrangers (une par page: « *...que les Suisses les plus démunis aient la priorité sur les étrangers en ce qui concerne la formation, par exemple dans le cas des bourses d'études* » ; « *...que les Suisses les plus démunis aient la priorité sur les étrangers en ce qui concerne le travail, par exemple en cas de chômage* »). Chaque revendication apparaissait quatre fois, sous des formulations diverses. Le style dans lequel elles étaient formulées était soit *inflexible* (*il est absolument indispensable que...* , soit *flexible* (*il serait souhaitable que...*). De plus, afin d'introduire une certaine variabilité au niveau des revendications, chaque revendication était introduite par un ancrage normatif politique ou humanitaire (*Selon mes principes politiques...*, et *Selon mes principes humanitaires...*), comme dans l'étude de Pérez, Mugny et Roux (1989). L'analyse ne va pas concerner cet aspect. Pour chaque formulation de chaque revendication les sujets devaient

indiquer, sur une échelle de 1 à 8 (8= je l'utiliserais), dans quelle mesure ils l'utiliseraient lors du débat futur.

En ce qui concerne les indices relatifs à l'intention d'utilisation des revendications présentées, ces dernières ont été différenciées selon le style flexible et inflexible dans lequel elles étaient formulées. Un indice d'utilisation des revendications flexibles a été obtenu en agrégeant les moyennes des réponses pour les quatre formulations flexibles ($\alpha = .76$). De même, les réponses pour les quatre formulations inflexibles constituent l'indice d'utilisation des revendications inflexibles ($\alpha = .83$).

Contrôle des variables et représentation de la tâche

Les sujets répondaient lors des pages suivantes à une série de questions visant à contrôler les manipulations induites ainsi qu'à des questions relatives aux représentations qu'ils s'étaient faites de la tâche.

Résultats

Pré-test

Les résultats du pré-test montrent que la moyenne des réponses relatives au pourcentage idéal d'étrangers en Suisse est légèrement inférieure ($M = 17.62$) au status-quo, soit 18%. Au niveau de l'accord avec les deux items favorables à la priorité des Suisses de même contenu que les revendications à avancer lors du débat futur, les résultats montrent que les sujets sont plutôt en accord avec ces deux revendications ($M = 14.73$; 21= je suis d'accord). Ces résultats confirment que l'ensemble de la population considérée se caractérise par une attitude proche de la position à défendre.

Contrôle des variables et représentation de la tâche

Les sujets avaient à se prononcer en premier lieu sur quel type de revendications, flexibles ou inflexibles, était censé augmenter davantage le conflit lors du débat futur. Les sujets reconnaissent globalement que les revendications inflexibles vont davantage augmenter le conflit lors du débat comparativement à celles flexibles ($M = 6.69$; 8= inflexibles). En ce qui concerne la perception d'efficacité des styles d'influence, lorsqu'on demande aux sujets quel est à leur avis le style le plus efficace pour convaincre autrui, les résultats mettent en évidence un effet significatif de la variable concernant le type de croyance persuasive induite ($F_{2/194} = 26.100$; $p < .0001$). Les résultats confirment que les sujets informés de l'efficacité du style inflexible considèrent le style inflexible comme davantage efficace ($M = 5.79$; 8= inflexible), alors que les sujets de la condition croyance flexible celui flexible ($M = 3.34$; $t_{194} = 7.107$; $p < .0001$ ²⁵), les différences étant également significatives entre la condition croyance inflexible et la condition absence de croyance ($M = 4.29$; $t_{194} = 4.272$; $p < .0001$). De plus, en cas de croyance flexible, les sujets pensent dans une plus large mesure qu'un style

²⁵ Si rien n'est mentionné lors de l'analyse des contrastes, les hypothèses sont bilatérales.

flexible est plus efficace pour convaincre comparativement à la condition absence de croyance ($t/194 = 2.776$; $p < .01$).

Les sujets avaient ensuite à se prononcer sur l'importance qu'ils accordaient, lors du débat futur, au fait d'essayer de convaincre autrui. Les résultats dégagent exclusivement un effet significatif de la finalité du débat, les sujets induits à croire que le propos était la validation de l'opinion de soi ($M = 6.27$) se différenciant de ceux de la condition validation d'autrui ($M = 5.55$; $F1/194 = 7.313$; $p < .01$) par une plus grande importance accordée au fait d'essayer de convaincre autrui. Les sujets avaient également à anticiper quel style persuasif, l'inflexible ou le flexible, leurs interlocuteurs allaient privilégier lors de la discussion future. Les résultats montrent un effet simple de la variable relative au type de croyance induite ($F2/194 = 22.135$; $p < .0001$): les sujets de la condition croyance inflexible anticipent que leurs interlocuteurs privilégieront davantage le style inflexible ($M = 6.29$; 8= inflexible) que les sujets des deux autres conditions, soit en cas de croyance flexible ($M = 4.21$; $t/194 = 6.208$; $p < .0001$) qu'en cas d'absence de croyance ($M = 4.52$; $t/194 = 5.224$; $p < .0001$). En ce qui concerne ces deux dernières conditions, leurs moyennes ne diffèrent pas statistiquement.

A la question « *Si les autres personnes changent leur idée après la discussion dans quelle mesure ceci contribuera à te faire paraître ton idée comme plus juste?* » (8= beaucoup), les résultats mettent en évidence deux effets simples, celui relatif à la finalité du débat et celui concernant le type de croyance persuasive. Les sujets induits à croire que la finalité du débat était la validation de l'opinion de soi répondent davantage par l'affirmative à cette question ($M = 5.36$) comparativement aux sujets informés qu'il s'agissait de celle de l'opinion d'autrui ($M = 4.68$; $F1/194 = 6.450$; $p < .02$). En ce qui concerne l'effet du type de croyance persuasive induite ($F2/194 = 5.694$; $p < .01$), les résultats montrent que les sujets de la condition croyance inflexible pensent davantage que dans un tel cas leur idée sera plus juste ($M = 5.60$), ceci comparativement à la condition de croyance flexible ($M = 4.54$; $t/194 = 3.318$; $p < .0001$) ainsi que par rapport à la condition absence de croyance ($M = 4.94$; $t/194 = 1.985$; $p < .05$). Quant à ces deux dernières, leurs moyennes ne diffèrent pas statistiquement.

Les sujets avaient à la fin du questionnaire à se prononcer sur la validation ou l'invalidation sociale de leur opinion lors du débat, ceci en accordant un total maximal de 100% à répartir entre les positions favorable aux Suisses et égalitaire (« *Pendant le débat futur, qui aura raison?* »). Un indice a été calculé à partir de la différence entre le pourcentage attribué à l'opinion favorable au Suisse et à l'opinion égalitaire (une valeur positive signifiant un pourcentage supérieur accordé à la position de soi). Les résultats mettent en évidence exclusivement un effet simple relatif à la finalité du débat ($F1/194 = 7.128$; $p < .01$). Lorsque sa finalité était la validation de l'opinion de soi, les sujets attribuent davantage de validité à leur position ($M = +12.95$) comparativement aux sujets croyant que le propos du débat était la validation de l'opinion d'autrui ($M = -4.24$). Finalement, les sujets anticipaient qu'allait changer d'opinion après le débat, ceci en attribuant un pourcentage au changement de soi et au changement d'autrui (à nouveau un total maximal de 100% à répartir entre les deux options). Les résultats font apparaître également à ce niveau (une différence positive signifiant davantage de changement de soi par rapport à autrui) exclusivement un effet simple relatif à la finalité du débat. Les sujets de la condition validation de soi déclarent qu'ils changeront moins après la discussion par rapport à leurs interlocuteurs ($M = -15.24$) comparativement aux sujets de la condition validation d'autrui ($M = +2.72$; $F1/194 = 6.281$;

$p < .02$). Signalons à ce propos que la corrélation entre la validation sociale de la position de soi lors du débat et l'intention de changement après la discussion est significative et négative ($r = -.66$; $p < .001$). Cet effet met en évidence qu'anticiper la validation de la position de soi relativement à celle d'autrui est lié à une moindre intention de changement après le débat.

Intention d'utilisation des revendications inflexibles et flexibles

Analyse de variance

En premier lieu, pour analyser les différences entre les conditions expérimentales au niveau de l'indice d'utilisation des revendications inflexibles d'une part et de celui relatifs aux revendications flexibles de l'autre, chacun des deux indices a été soumis à une analyse de variance (ANOVA).

Revendications inflexibles. L'analyse de variance effectuée sur cet indice dégage deux effets simples des variables expérimentales induites, ainsi qu'un effet significatif d'interaction. Ainsi, selon l'effet de la croyance persuasive induite ($F_{2/194} = 14.392$; $p < .0001$), les résultats indiquent que lorsque les sujets ont été amenés à croire en efficacité du style inflexible ils expriment une intention majeure ($M = 4.86$) d'utiliser ces revendications comparativement aux sujets induits à croire en l'efficacité du style flexible ($M = 3.61$; $t_{/194} = 4.150$; $p < .0001$), ainsi que par rapport aux sujets de la condition absence de croyance ($M = 3.54$; $t_{/194} = 4.577$; $p < .0001$). Les différences entre ces deux dernières conditions ne sont pas significatives. L'effet simple de la finalité du débat ($F_{1/194} = 14.636$; $p < .0001$) montre que lorsque celle-ci était la validation de l'opinion de soi les sujets se proposent d'utiliser dans une plus large mesure les revendications inflexibles ($M = 4.44$) comparativement à la condition validation d'autrui ($M = 3.57$).

L'interaction entre les deux variables expérimentales ($F_{1/194} = 4.322$; $p < .02$; cf. *Tableau 1*) met en évidence que les sujets induits à croire en l'efficacité du style inflexible et pensant que le propos du débat était celui de valider l'opinion de soi se distinguent des conditions comparables par une intention plus importante ($M = 5.46$) d'utiliser les revendications inflexibles lors du débat futur. Les différences sont donc significatives par rapport à la condition croyance inflexible et validation d'autrui ($M = 4.26$; $t_{/194} = 2.794$; $p < .01$), à celle où les sujets pensant qu'il s'agissait de la validation de soi étaient induits à croire en l'efficacité du style flexible ($M = 3.55$; $t_{/194} = 4.498$; $p < .0001$), ainsi que comparativement à la condition validation de soi et absence de croyance ($M = 4.31$; $t_{/194} = 2.691$; $p < .01$). De plus, il apparaît que les sujets de la condition validation d'autrui et absence de croyance se distinguent des conditions comparables par une moindre utilisation des revendications inflexibles ($M = 2.77$). Cette moyenne diffère significativement de celle des sujets de la même condition absence de croyance, mais pensant que la finalité du débat était celle de valider l'opinion de soi ($M = 4.31$; $t_{/194} = 3.933$; $p < .0001$), de celles des sujets qui, tout en pensant aussi qu'ils s'agissait de la validation d'autrui, étaient induits à croire en l'efficacité du style inflexible ($M = 4.25$; $t_{/194} = 3.774$; $p < .0001$) ou flexible ($M = 3.67$; $t_{/194} = 2.403$; $p < .02$). Finalement, l'on observe que la moyenne d'utilisation de ces revendications n'est pas différente pour les sujets de la condition croyance flexible, selon

qu'ils pensaient que la finalité du débat était celle de valider l'opinion de soi (M= 3.55) ou l'opinion d'autrui (M=3.67 ; ns.).

Tableau 1. Intention d'utilisation des revendications inflexibles et flexibles (8= j'utiliserais ; écarts types entre parenthèses)

<i>Finalité du débat</i>	<i>Validation de soi</i>			<i>Validation d'autrui</i>		
<i>Croyance</i>	<i>Inflexible</i>	<i>Flexible</i>	<i>Absente</i>	<i>Inflexible</i>	<i>Flexible</i>	<i>Absente</i>
<i>Revendications</i>	5.46	3.55	4.31	4.26	3.67	2.77
<i>Inflexibles</i>	(1.81)	(1.38)	(1.82)	(1.83)	(2.03)	(1.74)
<i>Revendications</i>	3.59	4.68	4.67	3.65	5.04	4.08
<i>Flexibles</i>	(1.45)	(1.52)	(1.60)	(1.61)	(1.78)	(1.94)
<i>N :</i>	37	34	32	31	33	33

Revendications flexibles. En ce qui concerne l'analyse de variance effectuée sur cet indice, les résultats dégagent exclusivement un effet simple de la variable relative au type de croyance persuasive. Cet effet ($F_{2/194} = 10.196$; $p < .0001$) montre que les sujets de la condition croyance flexible se distinguent par une utilisation plus importante de ces revendications (M= 4.86) comparativement aux autres conditions, soit en cas de croyance inflexible (M= 3.62 ; $t_{194} = 4.516$; $p < .0001$) ou absente (M= 4.38 ; $t_{194} = 2.089$; $p < .04$).

Analyse multivariée à mesures répétées

Afin de mettre en évidence l'existence d'une différence au niveau de l'utilisation des revendications inflexibles et flexibles selon les conditions expérimentales, les indices d'utilisation des deux types de revendications ont été soumis ensuite à une analyse multivariée à mesures répétées (MANOVA). La variable relative au type de revendications (flexibles et inflexibles) a été introduite en tant que facteur intra-sujet, et les variables concernant la finalité du débat ainsi que le type de croyance persuasive en tant que facteurs inter-sujets.

La MANOVA dégage en premier lieu un effet simple du type de revendications flexibles et inflexibles ($F_{1/194} = 4.05$; $p < .05$), celles flexibles (M= 4.27) étant globalement plus utilisées que celles inflexibles (4.02). De plus, l'on assiste à une interaction entre la finalité du débat et l'utilisation des deux types de revendications ($F_{1/194} = 8.48$; $p < .01$).

Tableau 2. Effet d'interaction entre l'utilisation des revendications inflexibles et flexibles et la finalité du débat (8= j'utiliserais)

Revendications	Inflexibles	Flexibles
<i>Finalité du débat</i>		
Validation de soi	4.47	4.27
Validation d'autrui	3.55	4.28

Comme le montre le *Tableau 2*, les revendications inflexibles sont utilisées dans une moindre mesure lorsque les sujets étaient informés que le propos du débat était la validation de l'opinion d'autrui ($M = 3.55$) plutôt que celle de soi ($M = 4.47$; $F/198 = 11.72$; $p < .0001$), alors qu'en ce qui concerne les revendications flexibles, la différence entre la condition validation de soi ($M = 4.28$) et d'autrui ($M = 4.27$) n'est pas significative. Au niveau de la différence entre l'utilisation de revendications flexibles et inflexibles, il apparaît que les sujets de la condition validation d'autrui se caractérisent par une utilisation plus importante des revendications flexibles plutôt qu'inflexibles ($F/198 = 9.75$; $p < .01$), alors que la différence n'est pas significative en cas de validation de la position de soi.

La MANOVA fait apparaître également un effet significatif d'interaction entre l'utilisation des revendication flexibles et inflexibles et le type de croyance persuasive ($F1/194 = 30.32$; $p < .0001$).

Tableau 3. Effet d'interaction entre l'utilisation des revendications inflexibles et flexibles et le type de croyance persuasive

Revendications	Inflexibles	Flexibles
<i>Croyance</i>		
<i>Inflexible</i>	4.91	3.61
<i>Flexible</i>	3.60	4.86
<i>Absente</i>	3.53	4.37

Comme le montre le *Tableau 3*, lorsque les sujets disposaient d'une croyance persuasive inflexible, ils ont davantage utilisé les revendications inflexibles ($M = 4.91$) comparativement à celles flexibles ($M = 3.61$; $F/197 = 27.80$; $p < .0001$) ; lorsque la croyance était flexible, les sujets ont utilisé dans une plus large mesure les revendications flexibles ($M = 4.86$) comparativement à celles inflexibles ($M = 3.60$; $F/197 = 25.71$; $p < .0001$). En cas d'absence de croyance, il apparaît que les sujets se sont davantage proposés d'utiliser les revendications

flexibles ($M = 4.37$) comparativement à celles inflexibles ($M = 3.53$; $F/197 = 11.15$; $p < .001$). Au niveau de l'analyse inter-sujets pour les revendications inflexibles, il apparaît que les sujets de la condition croyance inflexible utilisent davantage ce type de revendications comparativement aux sujets de la condition croyance flexible ($t/204 = 4.13$; $p < .0001$) et absente ($t/201 = 4.70$; $p < .0001$), alors que la différence entre ces deux dernières conditions n'est pas significative. Au niveau des revendications flexibles, les sujets de la condition croyance inflexible se proposent d'utiliser dans une moindre mesure ces revendications, les différences étant significatives soit par rapport à la condition croyance flexible ($t/204 = 4.49$; $p < .0001$) qu'à la condition d'absence de croyance ($t/204 = 2.09$; $p < .03$). En ce qui concerne la différence entre ces deux dernières, il apparaît que les sujets de la condition absence de croyance se proposent d'utiliser dans une moindre mesure les revendications flexibles que ceux de la condition croyance flexible ($t/204 = 2.14$; $p < .04$).

Discussion

Les résultats de cette étude permettent de confirmer les hypothèses avancées quant à l'utilisation différenciée des styles d'influence selon que la finalité du débat est la validation de l'opinion de soi, c'est-à-dire si la motivation prédominante est censée être de nature persuasive, ou la validation de l'opinion d'autrui, supposée rendre saillante plutôt la motivation relationnelle. Notons tout d'abord que les sujets reconnaissent qu'un style d'influence inflexible est supposé augmenter davantage le conflit lors de la rencontre persuasive comparativement au style flexible, ce qui confirme que les diverses revendications à leur disposition sont effectivement perçues selon le degré de conflit qu'elles véhiculent. Il apparaît également que la manipulation expérimentale concernant l'injection quant à la croyance en l'efficacité des deux styles a eu l'effet escompté, étant donné que lorsque la croyance induite est inflexible, les sujets perçoivent effectivement le style inflexible comme plus efficace, et lorsque celle-ci est flexible, c'est le style flexible qui est considéré comme davantage convaincant. Quant aux sujets auxquels rien n'est mentionné quant à leur efficacité, ils se différencient des sujets des autres conditions en se situant à un niveau intermédiaire, ce qui semble montrer qu'ils sont dans l'incertitude quant à l'efficacité des deux styles, ou alors que dans un tel cas les styles ne sont pas perçus selon leur efficacité, mais exclusivement en fonction du conflit qu'ils introduisent. De plus, l'on observe que le fait de varier la finalité du débat module bien l'importance accordée au fait de convaincre autrui lors du débat futur, la manipulation expérimentale relative à la finalité du débat ayant l'effet escompté. En ce sens, les sujets attribuent davantage d'importance au fait de convaincre autrui lorsque le débat implique explicitement la validation de l'opinion de soi plutôt que celle d'autrui. Par conséquent, l'on est en mesure d'avancer que rendre saillante la finalité à la validation de soi lors du débat futur contribue effectivement à rendre davantage prédominante la motivation persuasive comparativement aux conditions où les sujets pensent que la finalité du débat est la validation de l'opinion d'autrui.

La prédominance de la motivation persuasive en cas de validation de l'opinion de soi se manifeste dès lors au niveau du choix des revendications à avancer lors du débat futur. En ce qui concerne les résultats des effets simples de l'analyse de variance pour l'intention d'utilisation des revendications inflexibles l'on observe, en plus du fait que ces revendications sont davantage utilisées lorsqu'elles sont supposées être efficaces pour convaincre, que les

revendications inflexibles sont déployées dans une plus large mesure lorsque la finalité du débat est la validation de soi plutôt que d'autrui. Ceci confirme que lorsque la motivation persuasive est prédominante, c'est-à-dire si les sujets ont effectivement à convaincre autrui lors du débat, les revendications inflexibles sont privilégiées. De plus, l'effet d'interaction entre variables corrobore l'hypothèse que les revendications inflexibles sont davantage utilisées lorsque la finalité à valider l'opinion de soi s'accompagne de la croyance dans leur efficacité persuasive, attestant par là tout particulièrement que la motivation persuasive est dans un tel cas prédominante. Le fait qu'à ces conditions les revendications inflexibles soient privilégiées aussi par rapport à la condition où bien qu'efficaces, la finalité de l'interaction est la validation d'autrui, montre que dans ce dernier cas la motivation persuasive est moins importante, amenant les sujets à éviter de s'engager dans une défense trop conflictuelle, selon l'émergence d'une motivation relationnelle. Il s'agit encore de remarquer à ce niveau qu'en cas d'absence de croyance, c'est-à-dire lorsque les sujets ne disposent pas d'indices quant à l'efficacité des divers styles, les revendications inflexibles sont davantage utilisées dans la condition où la finalité du débat était la validation de soi comparativement à celle d'autrui. Il semble ainsi que si la finalité du débat est la validation d'autrui, les revendications inflexibles, étant donné leur degré d'utilisation particulièrement bas, auraient été perçues comme inadaptées, confirmant qu'à ce niveau c'est bien une motivation relationnelle qui prédomine, et que le conflit est réservé à un contexte explicitant une motivation persuasive.

Au niveau des revendications flexibles, l'analyse de variance présente un effet significatif exclusivement du type de croyance induite, où l'on peut observer que ces revendications sont choisies selon le degré d'efficacité perçue. En cas d'absence de croyance, le degré d'utilisation de ces revendications se situe à un niveau intermédiaire. Aucun effet de la variable relative à la finalité persuasive s'observe à ce niveau, ce qui met en évidence que les variations relatives à la finalité du débat sont exclusives aux revendications inflexibles, et que ce sont celles-ci qui sont plus ou moins utilisées selon la saillance de la motivation persuasive lors du prosélytisme.

L'analyse multivariée permet de confirmer à nouveau que les sujets se proposent d'utiliser dans une plus large mesure les revendications inflexibles lorsque la finalité du débat est la validation de l'opinion de soi plutôt que celle d'autrui, alors qu'aucune différence n'existe à ce niveau pour les revendications flexibles. En ce qui concerne la comparaison entre les revendications flexibles et inflexibles, il apparaît qu'en cas de validation d'autrui, les revendications flexibles sont davantage utilisées que celle inflexibles, alors qu'en cas de validation de soi, les revendications inflexibles sont utilisées tout autant que les revendications flexibles. Ainsi, en tenant compte de ce que les revendications flexibles sont globalement privilégiées comparativement à celles inflexibles, ces résultats indiquent à nouveau que les revendications inflexibles sont utilisées exclusivement lorsque la motivation persuasive est saillante, c'est-à-dire lorsque les sujets ont explicitement à convaincre autrui. Dans le cas contraire une préférence générale se manifeste pour des stratégies flexibles moins conflictuelles. L'on peut inférer ainsi que lorsqu'un débat présuppose de manière explicite le fait de convaincre autrui pour obtenir un consensus sur la position propre les individus recourent à un style d'influence plus conflictuel, attestant par là le refus de la négociation avec autrui et la volonté d'imposer le point de vue propre. Un style d'influence inflexible peut donc être considéré comme l'indice de la saillance de la motivation persuasive.

Certes, l'efficacité des styles est un facteur essentiel orientant leur utilisation. L'effet significatif du type de croyance persuasive induite confirme en effet que dans cet étude un principe qui oriente le choix d'un style d'influence donnée est, outre la finalité du débat, l'efficacité perçue des revendications. Lorsque rien n'est dit aux sujets quant à leur efficacité relative, l'on assiste à une préférence générale manifestée pour des revendications flexibles peu conflictuelles. Or, cette tendance de la part des sujets non informés de l'efficacité des deux styles à éviter de s'engager dans l'utilisation d'une stratégie conflictuelle, observée aussi dans l'étude de Pérez, Mugny et Roux (1989), est néanmoins plus particulièrement à l'œuvre lorsque la finalité du débat n'est pas celle de convaincre autrui. Ceci confirme que l'évitement du conflit avec autrui est plus important lorsque la motivation persuasive est moins saillante, alors que le fait de convaincre autrui amène les sujets à s'engager davantage à utiliser des revendications conflictuelles (comparativement à la condition validation d'autrui), selon la prédominance d'une motivation persuasive. L'utilisation d'un style inflexible s'observe donc essentiellement lorsque prime la motivation persuasive, d'autant plus que les sujets sont induits explicitement à croire en son efficacité, alors qu'autrement ces revendications sont moins privilégiées. Dès lors, il apparaît de manière très claire qu'un style d'influence inflexible conflictuel est réservé à une tentative explicite d'influence en vue de l'obtention d'un consensus sur la position propre, selon la prédominance de la motivation persuasive par rapport à celle relationnelle.

Pour conclure, les résultats de l'expérience relatifs à la représentation de la tâche offrent quelques indices quant au lien entre la finalité du débat et le principe de validation consensuelle présumé être à l'œuvre dans le paradigme d'influence réciproque sous examen. Les résultats permettent d'observer que faire anticiper aux sujets que la finalité du débat est celle de valider l'opinion de soi les induit à croire que leur idée sera effectivement plus valide lors du débat futur comparativement aux sujets pensant qu'il s'agissait de la validation de l'opinion d'autrui. De plus, en cas de validation de soi les sujets anticipent que les personnes défendant l'idée xénophile se rapprocheront davantage à leur propre idée après le débat comparativement à la condition où la finalité était la validation de l'opinion d'autrui. Ainsi, le fait d'anticiper que lors du débat il s'agit de valider l'opinion défendue a une répercussion sur le principe de validation consensuelle, où un lien positif existe entre la possibilité d'influencer autrui et l'attribution de validité à l'opinion propre, ainsi qu'entre l'attribution de validité à soi et le changement d'autrui après le débat.

Ces résultats amènent à penser que rendre explicite la finalité de valider l'opinion propre induirait les sujets à se percevoir plutôt en tant que sources d'influence, alors que si c'est autrui qui est censé valider l'opinion défendue lors du débat futur les sujets s'envisageraient plutôt en tant que cibles d'une influence. Dès lors, être une source d'influence plutôt qu'une cible, en plus de rendre saillante la motivation persuasive, focaliserait les sujets sur la validation de leur opinion. En ce sens, ils seraient amenés à penser que grâce à la légitimité d'influencer autrui implicite à la finalité du débat, l'opinion défendue donnerait lieu à un consensus, attestant par là sa validité sociale, selon le principe de validation consensuelle (cf. Kelley, 1967 ; Goethals et Nelson, 1973). Par contre, être une cible d'influence, c'est-à-dire ne pas être légitimé à exercer une influence sur autrui, en plus de rendre moins saillante la motivation persuasive, contribuerait à laisser anticiper aux sujets l'invalidation de leur position.

Les réponses des sujets à la question « *Si les autres personnes changent leur idée après la discussion dans quelle mesure ceci contribuera à te faire paraître ton idée comme plus juste ?* » permet tout d'abord de confirmer que le principe de validation consensuelle est bien à l'œuvre dans cette tâche, étant donné que les réponses globales sont plutôt affirmatives. Néanmoins, il apparaît que le processus de validation consensuelle est d'autant plus important que les sujets anticipent effectivement d'être légitimés à valider socialement leur opinion lors du débat. En effet, les résultats à ce niveau montrent que le changement d'autrui contribue plus particulièrement à la validation de l'opinion xénophobe défendue lorsque les sujets pensent effectivement qu'ils auront la possibilité d'exercer une influence sur autrui, c'est-à-dire lorsque la finalité est la validation de l'opinion xénophobe et non pas de celle xénophile. De plus, il apparaît que ceci est d'autant plus vrai que les sujets sont amenés à croire en l'efficacité du style inflexible. Disposer d'une croyance attestant l'efficacité d'un style explicitant plus particulièrement l'absence de compromis avec autrui et la conviction dans l'idée défendue, et être amené à défendre l'idée propre selon un tel style intransigeant, donnerait l'impression aux sujets de pouvoir établir un consensus sur la position défendue, attestant sa validité sociale.

Etude 2. Asymétrie entre validités et styles de comportement et d'influence dans le prosélytisme.

Introduction

L'étude précédente a permis de montrer que lorsque la motivation sous-jacente à l'activité de prosélytisme est de nature persuasive, rendue davantage saillante que celle relationnelle par le fait d'explicitier que la finalité du débat est la validation de l'opinion de soi plutôt que d'autrui, les sujets s'engagent de manière plus importante dans l'utilisation des revendications inflexibles plus conflictuelles, et ce d'autant plus qu'elles sont supposées être efficaces pour modifier le point de vue d'autrui. Le propos de la deuxième étude est alors de tester les hypothèses avancées quant aux conséquences d'anticiper une validation ou une invalidation initiale de l'opinion défendue sur les motivations à l'œuvre lors du débat et partant, sur l'émergence des styles de comportement et d'influence. En d'autres termes, l'expérience vise à actualiser les situations où les sujets anticipent que l'idée de leur groupe est initialement majoritaire ou minoritaire lors d'un débat. Dans un tel cadre, le propos est celui d'étudier les caractéristiques du prosélytisme, c'est-à-dire la forme prise par la communication sociale et les stratégies d'influence déployées lors du débat, selon la saillance des motivations sous-jacentes.

Nos réflexions nous ont conduit à émettre l'hypothèse que laisser anticiper aux sujets que l'opinion de leur groupe paraîtra initialement minoritaire lors du débat, les sujets seraient amenés à résister à l'invalidation de l'opinion xénophobe défendue, et à s'engager dans une activité de prosélytisme visant à rétablir le consensus sur la position propre. Le fait d'être invalidé lors d'un contexte social donné, de manière spécifique lorsque l'opinion défendue est impliquante pour l'identité sociale des individus (Falomir, Mugny et Pérez, 1996 ; Falomir et Invernizzi, 1999), est en effet selon les termes de la théorisation avancée susceptible d'introduire un conflit d'invalidation, ayant comme conséquence d'augmenter l'incertitude initiale des sujets quant à la validité sociale des jugements émis, ainsi que de susciter une menace pour l'identité sociale des sujets (Falomir, Mugny et Pérez, 1993 ; Falomir, Mugny et Pérez, 2000). En ce sens, l'engagement dans une tentative de convaincre autrui représente une stratégie particulièrement adéquate pour résoudre le conflit d'invalidation. En effet, réussir à convaincre autrui et à valider socialement l'opinion défendue serait à même de rassurer les sujets que leur opinion est plus valide que celle d'autrui (Gerard, 1985 ; Gerard et Orive, 1987), ce qui contribue par la même occasion à rétablir la positivité de l'identité sociale (Mullen et Hu, 1988). Dès lors, la motivation prédominante pendant l'activité de prosélytisme devrait être dans un tel cas plus persuasive que relationnelle.

A l'opposé, anticiper d'occuper une position majoritaire lors d'un débat, c'est-à-dire être induit à croire en la validation initiale de l'opinion défendue grâce au consensus majoritaire auquel elle donne déjà lieu initialement, solutionne d'emblée le double conflit de base de nature épistémique et identitaire propre à la situation d'influence sous examen. Par conséquent, la nécessité de valider l'opinion défendue serait dans un tel cas moins saillante

pour des sujets occupant une position majoritaire comparativement à des sujets en position minoritaire. De ce fait, la motivation persuasive serait moins prédominante que celle relationnelle.

Pour étudier l'émergence de ces dynamiques, lors de cette étude la manipulation principale introduite a eu comme propos d'amener les sujets à anticiper que leur opinion sera initialement majoritaire ou minoritaire lors du débat futur. L'hypothèse prévoit que les sujets en position minoritaire devraient s'engager davantage que les sujets en position majoritaire dans une activité de prosélytisme intransigeante et conflictuelle, c'est-à-dire déployer dans une plus large mesure des revendications inflexibles conflictuelles, manifestant plus particulièrement la prédominance de la motivation persuasive. Les sujets en position majoritaire seraient par contre amenés à privilégier des revendications flexibles plus négociatrices, selon la saillance de la motivation relationnelle, et à se préoccuper plutôt d'éviter une défense trop conflictuelle du point de vue propre.

La deuxième manipulation introduite dans cette expérience concerne à nouveau l'induction (ou non) d'une croyance persuasive sur les styles d'influence efficaces, l'idée étant que ces dynamiques seraient d'autant plus à l'œuvre que les sujets disposent d'une croyance persuasive inflexible. Dans un tel cas, la motivation persuasive est en effet explicitement incompatible avec celle relationnelle, et un engagement plus important dans une stratégie conflictuelle serait bien l'indice que l'intention persuasive est plus importante que celle relationnelle. De manière corollaire, un engagement moins important dans une activité de prosélytisme conflictuelle lorsque le style conflictuel est supposée être efficace témoignerait plus particulièrement de la saillance de la motivation relationnelle. Par conséquent, l'on s'attend à ce qu'en cas d'efficacité du style inflexible, les sujets en position minoritaire manifestent une préférence pour une stratégie d'influence explicitant l'affrontement du conflit, alors que ceux en position majoritaire une plus grande propension à l'évitement du conflit.

Méthode

Plan expérimental et population

Cette étude, également conduite par le biais de questionnaires dans un lycée de Suisse italienne, suit un plan factoriel 2X3, où étaient manipulés comme facteurs inter-sujets 1) le statut de la position xénophobe à défendre dans le groupe de discussion (*position majoritaire* vs *minoritaire*), 2) le type de croyance (*croyance inflexible* vs *croyance flexible*, vs *absence de croyance*) sur les styles de persuasion efficaces. 207 sujets de nationalité Suisse ont participé à l'expérience, 134 filles et 73 garçons, d'un âge médian de 17 ans.

Procédure

Pré-test

Aussi dans cette étude les sujets remplissaient individuellement un questionnaire anonyme, divisé en deux parties. Le pré-test était strictement identique à celui de l'étude

précédente, soit en ce qui concerne les renseignements personnels qu'au niveau des questions visant à déterminer les opinions initiales des sujets sur la problématique des étrangers (pourcentage d'étrangers en Suisse et accord avec les items d'opinion). Notons qu'aussi dans cette étude, aucune différence entre les conditions expérimentales n'est observée au niveau de l'attitude initiale des sujets.

Phase expérimentale

Sur la page suivante, l'expérience était présentée à nouveau comme une étude sur la manière dont les gens défendent leurs opinions lors d'un débat, dans le propos de convaincre des personnes soutenant une idée opposée. Ils étaient alors également informés de leur future participation à un débat sur la question des étrangers, où ils allaient devoir défendre une idée proche de la leur, notamment que *les Suisses les plus démunis doivent avoir la priorité sur les étrangers*, face à des personnes soutenant une idée opposée, c'est-à-dire que *Suisses et étrangers doivent être traités de manière égalitaire* (cf. Etude 1).

Induction du statut de la position xénophobe dans le groupe de discussion. Après avoir appris aux sujets que le groupe de discussion serait composé par dix personnes, était introduite la variable expérimentale visant à opérationnaliser le statut de la position des sujets dans le groupe de discussion. La première moitié des sujets apprenait que lors du débat futur ils allaient être en deux personnes à défendre la même idée face à huit défendant l'idée égalitaire (*position minoritaire*), alors que l'autre moitié anticipait d'être en huit personnes face à deux (*position majoritaire*).

Induction d'une croyance sur l'efficacité des styles d'influence. L'opérationnalisation de la variable expérimentale visant à induire le type de croyance sur l'efficacité des styles d'influence était strictement identique à celle de l'*Etude 1*. Ainsi, à nouveau trois conditions ont été créées. Dans la première (condition *croyance inflexible*), le style le plus efficace était censé être celui inflexible, dans la deuxième celui flexible (condition *croyance flexible*), alors que dans une troisième condition rien n'était mentionné à propos de l'efficacité des deux styles (condition *absence de croyance*).

Mesures dépendantes

Intention d'utilisation des revendications inflexibles et flexibles

Comme lors de l'étude précédente, après l'induction des variables expérimentales les sujets avaient à se prononcer sur leur intention d'utiliser, lors du débat futur, les revendications mises à disposition pour défendre leur idée. Aux sujets étaient présentées deux revendications différentes prônant la priorité des Suisses les plus démunis sur les étrangers (cf. Etude 1), à nouveau apparaissant quatre fois, sous des formulations rhétoriques diverses. Pour chaque formulation de chaque revendication les sujets devaient indiquer, sur une échelle de 1 à 8 (1= "je n'utiliserais pas"; 8= "j'utiliserais"), dans quelle mesure ils l'utiliseraient lors du débat futur dans le but de convaincre leurs interlocuteurs.

En ce qui concerne les indices relatifs à l'intention d'utilisation des revendications présentées, ces dernières ont été différenciées selon le style flexible et inflexible dans lequel

elles étaient formulées. Un indice d'utilisation des revendications flexibles a été obtenu en agrégeant les moyennes de réponses pour les quatre formulations flexibles ($\alpha = .84$). De même, les réponses pour les quatre formulations inflexibles constituent l'indice d'utilisation des revendications inflexibles ($\alpha = .88$).

Contrôle des variables, représentation de la tâche et perception des revendications

Après avoir répondu à une série de questions visant à vérifier les manipulations expérimentales induites ainsi qu'à mettre en évidence les représentations qu'ils s'étaient faites de la tâche, les sujets jugeaient, à l'aide d'échelles en 8 points, toutes les formulations des revendications à leur disposition, selon leur efficacité à convaincre autrui (1: inefficace; 8: efficace), et selon le conflit qu'elles étaient censées introduire dans la discussion (1: va permettre d'éviter un conflit; 8: va créer un conflit). Les réponses ont été agrégées en fonction de la formulation flexible ou inflexible de la revendication jugée. De cette manière nous avons obtenu un indice d'efficacité perçue des revendications flexibles d'une part et inflexibles de l'autre, et un indice concernant le conflit que les deux types de revendications sont censés introduire lors du débat.

Comportements à adopter lors du débat

A la fin de l'expérience les sujets étaient amenés à s'exprimer sur l'importance d'une série de comportements à adopter face à la majorité ou face à la minorité (selon les conditions expérimentales) des personnes défendant l'idée égalitaire pendant le débat futur. Ces comportements renvoyaient à des notions pertinentes à ce niveau telles que la consistance comportementale, la flexibilité avec autrui, l'affrontement ou l'évitement du conflit, etc. (le détail du contenu des items sera explicité lors de l'analyse des résultats).

Résultats

Pré-test

En ce qui concerne le pré-test, la médiane des réponses relatives au pourcentage idéal d'étrangers en Suisse ($M = 17.74$) est légèrement inférieure au status-quo, soit 18%. Pour ce qui est de l'accord avec les deux items xénophobes de même contenu que les revendications à avancer lors du débat futur, les résultats montrent que les sujets sont plutôt en accord avec ces deux revendications ($M = 14.88$; 21= je suis d'accord). Ces résultats confirment que la population considérée se caractérise par une attitude proche avec la position à défendre lors du débat futur.

Contrôle des variables et représentation de la tâche

Lorsqu'on demande aux sujets dans quelle position ils vont se trouver par rapport à leurs interlocuteurs lors du débat futur, les sujets anticipant d'être une minorité de deux personnes se confrontant à une majorité de huit pensent effectivement qu'ils seront davantage en position minoritaire ($M = 4.55$; 1: majorité; 8: minorité) que les sujets anticipant d'être une majorité à se confronter à une minorité ($M = 3.90$; $F_{1/201} = 5.649$; $p < .02$). A la question

« *personnellement, quel style te paraît-il être le plus efficace?* », on assiste exclusivement à un effet de la variable relative à la croyance induite ($F_{2/201} = 68.420$; $p < .0001$). La décomposition de la variance montre que la manipulation expérimentale a eu l'effet escompté. Les sujets de la condition croyance inflexible reconnaissent en effet comme plus efficace un style davantage inflexible ($M = 6.67$; 1: flexible; 8: inflexible), ceci par rapport aux sujets de la condition croyance flexible ($M = 3.01$; $t_{/201} = 11.483$; $p < .0001$), ainsi que comparativement aux sujets auxquels rien n'était dit à ce propos ($M = 4.32$; $t_{/201} = 7.422$; $p < .0001$). De même, les sujets amenés à croire en l'efficacité du style flexible considèrent comme plus efficace un style davantage flexible que les sujets non informés de l'efficacité persuasive des styles ($t_{/201} = 4.027$; $p < .0001$).

Les sujets avaient aussi à s'exprimer sur la difficulté ou moins de trouver des nouveaux arguments pour défendre leur position lors du débat. Les résultats mettent en évidence que les sujets ayant à défendre une position majoritaire considèrent comme plus facile le fait de trouver des nouveaux arguments ($M = 3.58$; 8 = difficile) comparativement aux sujets défendant une position minoritaire ($M = 4.26$; $F_{1/201} = 7.432$; $p < .01$).

Intention d'utilisation des revendications inflexibles et flexibles

Analyse de variance

En premier lieu, pour analyser les différences entre les conditions expérimentales au niveau de l'indice d'utilisation des revendications inflexibles d'une part et de celui relatifs aux revendications flexibles de l'autre, chacun des deux indices a été soumis à une analyse de variance (ANOVA).

Revendications inflexibles. L'analyse de variance effectuée sur cet indice met en évidence deux effets simples. En premier lieu, l'effet relatif au type de croyance persuasive induite ($F_{2/201} = 9.70$; $p < .0001$) montre que les sujets ont utilisé dans une plus large mesure les revendications inflexibles en cas de croyance inflexible, c'est-à-dire lorsqu'elles étaient censées être efficaces pour convaincre ($M = 5.21$), les différences étant significatives par rapports aux conditions comparables, soit en cas de croyance persuasive flexibles ($M = 3.73$; $t_{/201} = 4.397$; $p < .0001$), et en cas d'absence de croyance ($M = 4.49$; $t_{/201} = 2.228$; $p < .03$). De plus, il apparaît qu'en cas d'absence de croyance, les sujets expriment davantage l'intention d'utiliser les revendications inflexibles comparativement à la condition de croyance flexible ($t_{/201} = 2.145$; $p < .04$). En deuxième lieu, lorsqu'ils anticipent d'occuper une position minoritaire lors du débat futur, les sujets se proposent d'utiliser dans une plus large mesure les revendications inflexibles ($M = 4.80$) que lorsqu'ils anticipent qu'ils seront en position majoritaire ($M = 4.18$; $F_{1/201} = 4.703$; $p < .04$).

Etant donné les deux effets simples, nous avons effectué les contrastes de l'effet d'interaction (cf. *Tableau 4*). Ainsi, il apparaît que les sujets en position minoritaire amenés à croire en l'efficacité du style inflexible ($M = 5.59$) se proposent d'utiliser dans une plus large mesure ces revendications par rapport aux conditions comparables. Les différences sont significatives par rapport à la condition où, tout en étant aussi en position minoritaire, le style plus persuasif était censé être celui flexible ($M = 3.77$; $t_{/201} = 3.792$; $p < .0001$). Les différences sont tendanciellement significatives par rapport à la condition où le style efficace

était également celui inflexible, mais où les sujets anticipaient d’être en position majoritaire ($M= 4.83$; $t/201= 1.603$; $p<. 05$; hyp. unil.), ainsi que comparativement à la condition position minoritaire et absence de croyance ($M= 4.93$; $t/201= 1.414$; $p<.08$). De plus, l’on note aussi que les sujets se proposent d’utiliser dans une plus large mesure les revendications inflexibles lorsque celles-ci étaient censées être plus persuasives et que les sujets étaient en position majoritaire ($M= 4.83$), ceci par rapport à la condition où les sujets en position majoritaire étaient par contre informés que le style plus efficace était celui flexible ($M= 3.70$; $t/201= 2.412$; $p<.02$), ou alors lorsque rien était dit à ce propos ($M= 4.00$; $t/201= 1.732$; $p<. 08$). Finalement, il apparaît qu’en cas d’absence de croyance, les sujets en position minoritaire expriment davantage l’intention d’utiliser les revendications formulées dans un style inflexible ($M= 4.93$) que les sujets en position majoritaire ($M= 4.00$; $t/201= 1.949$; $p<.05$).

Tableau 4. Intention d’utilisation des revendications inflexibles et flexibles (8= j’utiliserais ; écarts types entre parenthèses)

Position		Minoritaire			Majoritaire	
Croyance	Inflexible	Flexible	Absente	Inflexible	Flexible	Absente
Revendications	5.59	3.77	4.93	4.83	3.70	4.00
Inflexibles	(2.06)	(1.71)	(2.12)	(2.21)	(1.82)	(1.85)
Revendications	3.64	5.21	5.58	4.10	5.71	4.72
Flexibles	(1.77)	(1.53)	(1.42)	(2.22)	(1.93)	(1.91)
N :	36	32	36	36	35	32

Revendications flexibles. Au niveau des revendications formulées d’un style flexible (cf. Tableau 4), l’analyse de variance dégage exclusivement un effet simple de la variable relative à la croyance persuasive ($F2/201= 15.262$; $p< .0001$). Il apparaît que les sujets amenés à croire en l’efficacité du style inflexible se proposent d’utiliser dans une moindre mesure ces revendications ($M= 3.87$) comparativement aux deux autres conditions, soit lorsque le style flexible était censé être efficace pour convaincre ($M= 5.47$; $t/210= 5.125$; $p< .0001$), et en cas d’absence de croyance ($M= 5.17$; $t/210= 4.123$; $p<.0001$). Quant à ces dernières conditions, aucune différence apparaît à ce niveau, ce qui montre que les revendications flexibles sont utilisées dans une mesure similaire lorsqu’elles sont efficaces et lorsque rien n’est dit à propos de l’efficacité des styles d’influence.

Analyse multivariée à mesures répétées

Afin de mettre en évidence l’existence d’une différence au niveau de l’utilisation des revendications inflexibles et flexibles selon les conditions expérimentales, les indices d’utilisation des deux types de revendications ont été soumis ensuite à une analyse multivariée

à mesures répétées (MANOVA). La variable relative au type de revendications (flexibles et inflexibles) a été introduite en tant que facteur intra-sujet, et les variables concernant le statut de la position à défendre ainsi que le type de croyance persuasive en tant que facteurs inter-sujets.

La MANOVA dégage premièrement un effet multivarié simple de l'utilisation des revendications flexibles et inflexibles ($F/201=4.05$; $p< .05$), mettant en évidence une utilisation plus importante des revendications flexibles ($M= 4.81$) comparativement à celles inflexibles ($M= 4.50$). On assiste également à une interaction tendancielle significative entre le statut de la position à défendre et le type de revendication inflexibles et flexibles ($F/201= 3.15$; $p< .077$). Sa décomposition (cf. *Tableau 5*) montre que les sujets ayant à défendre une position majoritaire dans le groupe utilisent dans une moindre mesure les revendications inflexibles ($M= 4.19$) comparativement à celles flexibles ($M= 4.84$; $F/205= 5.47$; $p< .02$), et utilisent dans une moindre mesure les revendications inflexibles comparativement aux sujets ayant à défendre une position minoritaire ($M= 4.80$; $F/205= 4.66$; $p< .04$). En ce qui concerne les sujets ayant à défendre une position minoritaire, les résultats montrent qu'aucune différence n'apparaît entre l'utilisation de revendications inflexibles et flexibles ($M= 4.79$; ns.). De plus, aucune différence n'apparaît au niveau de l'utilisation de revendications flexibles entre les sujets défendant une position minoritaire ou majoritaire.

Tableau 5. Effet d'interaction entre l'utilisation des revendications inflexibles et flexibles et le statut de la position à défendre ($8= j'$ utiliserais)

Revendications	Inflexibles	Flexibles
<i>Position</i>		
Minoritaire	4.80	4.79
Majoritaire	4.19	4.84

Finalement, l'analyse multivariée met en évidence un effet d'interaction entre l'utilisation des revendications flexibles et inflexibles et le type de croyance persuasive ($F/201=26.55$; $p< .0001$; cf. *Tableau 6*). Au niveau des comparaisons intra-sujets, il apparaît que lorsque les sujets disposaient d'une croyance persuasive inflexible, ils ont davantage utilisé des revendications inflexibles ($M= 5.21$) comparativement à celles flexibles ($M= 3.87$; $F/204=20.07$; $p<.0001$) ; lorsque la croyance était flexible, les sujets ont utilisé dans une plus large mesure les revendications flexibles ($M=5.47$) comparativement à celles inflexibles ($M= 3.73$; $F/204=31.30$; $p<.0001$). En cas d'absence de croyance, il apparaît que les sujets se sont davantage proposés d'utiliser les revendications flexibles ($M= 5.17$) comparativement à celles inflexibles ($M= 4.49$; $F/204= 4.83$; $p< .03$).

Tableau 6. Effet d'interaction entre l'utilisation des revendications inflexibles et flexibles et le type de croyance persuasive

Revendications	Inflexibles	Flexibles
<i>Croyance</i>		
<i>Inflexible</i>	5.21	3.87
<i>Flexible</i>	3.73	5.47
<i>Absente</i>	4.49	5.17

Au niveau des comparaisons inter-sujets, en ce qui concerne les revendications inflexibles, il apparaît que les sujets de la condition croyance inflexible utilisent davantage ce type de revendications comparativement aux sujets de la condition croyance flexible ($t/201=4.36$; $p<.0001$) et absente ($t/201=2.12$; $p<.04$), et que ces derniers se caractérisent par une utilisation plus importante de ces revendications comparativement aux sujets de la condition croyance flexible ($t/201=p<.03$). Au niveau des revendications flexibles, les sujets de la condition croyance inflexible se proposent d'utiliser dans une moindre mesure ces revendications, les différences étant significatives soit par rapport à la condition croyance flexible ($t/201=5.12$; $p<.0001$) qu'à la condition d'absence de croyance ($t/201=4.18$; $p<.0001$). En ce qui concerne la différence entre ces deux dernières, elle n'est pas significative.

Perception des revendications inflexibles et flexibles

Degré de conflit. Pour détecter une différence à ce niveau dans la perception des revendications inflexibles et flexibles, les deux indices relatifs au degré de conflit introduit par les deux types de revendications ont été soumis à une analyse multivariée à mesure répétées. La MANOVA met en évidence exclusivement un effet simple du type de revendication ($F/201=223.26$; $p<.0001$) ; les sujets reconnaissent de manière générale que les revendications flexibles permettront davantage d'éviter le conflit lors de la discussion ($M=3.91$; 8= affronter le conflit), alors que les revendications inflexibles permettront plutôt d'affronter le conflit ($M=6.03$).

Efficacité persuasive. Les résultats de la MANOVA opérée sur les deux indices concernant l'efficacité persuasive des revendications inflexibles et flexibles met en évidence en premier lieu un effet simple tendanciel du type de revendications ($F/201=3.09$; $p<.08$), où il apparaît que les revendications inflexibles sont tendanciellement considérées comme davantage efficaces pour convaincre ($M=4.87$; 8= efficaces) comparativement à celles flexibles ($M=4.50$). En deuxième lieu, on assiste à un effet d'interaction entre le type de revendications et le statut de la position dans le groupe ($F/201=3.98$; $p<.05$). Sa décomposition montre que les sujets ayant à défendre une position minoritaire considèrent comme plus efficaces les revendications inflexibles ($M=5.14$) que celles flexibles ($M=4.44$;

$F/205=6.75$; $p<.01$), alors qu'en ce qui concerne les sujets défendant une position majoritaire, aucune différence n'apparaît au niveau de la perception d'efficacité des revendications inflexibles et flexibles (respectivement $M= 4.61$ et $M= 4.64$). Au niveau des revendications inflexibles, elles sont considérées comme plus efficaces par les sujets de la condition statut minoritaire que par ceux de la condition statut majoritaire ($F/205=4.44$; $p<.04$), alors que la différence n'est pas significative entre ces deux conditions au niveau des revendications flexibles. Finalement, la MANOVA met en évidence un effet d'interaction entre le type de revendication et la croyance persuasive ($F/201=25.82$; $p<.0001$). Les comparaisons intra-sujets mettent en évidence que les sujets de la condition croyance inflexible considèrent comme plus efficaces les revendications inflexibles ($M= 5.67$) que celles flexibles ($M= 3.72$; $F/204=44.66$; $p<.0001$), ceux de la conditions croyance flexibles comme plus efficaces les revendications flexibles ($M= 5.11$) comparativement à celles inflexibles ($M= 4.18$; $F/204=9.35$; $p<.01$), alors qu'aucune différence n'est observée entre la perception des revendications inflexibles et flexibles de la part des sujets de la condition absence de croyance (respectivement $M= 4.73$ et $M= 4.85$; ns.). Pour ce qui est des comparaisons inter-sujets, en ce qui concerne les revendications inflexibles, il apparaît que les sujets de la condition croyance inflexible les jugent comme davantage efficaces que les sujets de la condition croyance flexible ($t/201=5.09$; $p<.0001$) et que ceux de la condition absence de croyance ($t/201=3.23$; $p<.01$), ces derniers les considérant comme tendanciellement plus efficaces par rapport aux sujets de la condition croyance flexible ($t/201=1.84$; $p<.07$). Pour ce qui est des revendications flexibles, les sujets de la condition croyance inflexible attribuent à celles-ci une efficacité moindre, les différences étant significatives soit par rapport à la condition croyance flexible ($t/201=4.89$; $p<.0001$) qu'à celle d'absence de croyance ($t/201=3.99$; $p<.0001$). La différence entre ces deux dernières n'est pas significative.

Une analyse de corrélation a été effectuée entre la perception d'efficacité et le degré d'utilisation des revendications inflexibles et flexibles. A ce propos, il apparaît que le degré d'utilisation de chaque type de revendication corrèle de manière positive avec son efficacité perçue (revendications flexibles: $r= +.58$; $p<.001$; revendications inflexibles: $r= +.60$; $p<.001$).

Comportements à adopter lors du débat

Les items destinés à saisir l'importance accordée à différents comportements à adopter lors du débat futur ont été soumis à une analyse factorielle en composantes principales (SPSS: FACTOR type PA1 avec rotation VARIMAX). L'analyse a dégagé trois facteurs, qui expliquent le 53,1% de la variance totale.

Les scores factoriels de chacun des facteurs ont été ensuite soumis à une analyse de variance selon les deux variables expérimentales induites.

Facteur 1: l'évitement du conflit et la flexibilité envers autrui

Ce facteur (Eigenvalue= 2.84) explique 25,8 % de la variance totale et regroupe 5 items (les saturations positives renvoient à plus d'importance du comportement).

- *écouter avec attention la position de la majorité/minorité. (+.80)*
- *éviter de rentrer en conflit avec la majorité/minorité (+.76)*
- *exercer des pressions ou des menaces pour les faire changer d'idée (-.67)*
- *se montrer disposé à donner raison au moins en partie à la majorité/minorité (+.56)*
- *se montrer prêts à affronter le conflit avec la majorité/minorité (-.47)*

Le premier facteur dégage un ensemble de comportements renvoyant très largement à la question de l'évitement du conflit et de la flexibilité envers autrui, ainsi qu'à l'ouverture à la position adverse, notamment par l'attention qui lui est portée et par le fait de lui reconnaître une certaine raison.

L'analyse de variance effectuée sur le premier facteur (cf. *Tableau 7*) met en évidence en premier lieu un effet simple du statut de la position défendue; lorsque celle-ci était majoritaire le score est plus élevé ($M = +.28$) que lorsqu'elle était minoritaire ($M = -.28$; $F_{1/201} = 20.597$; $p < .0001$). On assiste également à un effet simple du type de croyance induite ($F_{2/201} = 4.153$; $p < .02$): les sujets de la condition absence de théorie se différencient par un score plus élevé ($M = +.24$) comparativement aux sujets auxquels une croyance inflexible ($M = -.17$; $t/201 = 2.667$; $p < .01$) ou flexible ($M = -.06$; $t/201 = 1.920$; $p < .06$) était induite. Quant aux scores moyens de ces deux dernières, ils ne sont pas significativement différents.

Tableau 7. Scores factoriels moyens sur les facteurs évitement du conflit (1), recherche de consensus (2), engagement consistant dans le prosélytisme (3) ; (+ = plus d'importance de la dimension ; écarts types entre parenthèses).

Position	Minoritaire			Majoritaire		
Croyance	Inflexible	Flexible	Absente	Inflexible	Flexible	Absente
<i>Facteur 1</i>	-0.84 (1.19)	-0.22 (0.71)	+0.22 (0.70)	+0.49 (0.71)	+0.09 (1.25)	+0.26 (0.62)
<i>Facteur 2</i>	+0.14 (1.09)	+0.16 (0.73)	+0.22 (1.00)	+0.22 (0.95)	-0.21 (0.96)	-0.59 (1.01)
<i>Facteur 3</i>	+0.19 (0.87)	-0.01 (0.93)	+0.28 (0.98)	-0.07 (0.99)	-0.15 (1.12)	-0.27 (1.06)
<i>N :</i>	36	32	36	36	35	32

A ce niveau se dégage également une interaction entre la variable relative au statut de la position des sujets et celle concernant le type de croyance induite ($F_{1/201} = 9.697$; $p < .0001$).

Sa décomposition montre que les sujets défendant une position minoritaire et induits à croire en l'efficacité du style inflexible se distinguent par un score plus bas à ce facteur ($M = -.84$) comparativement aux sujets des autres conditions, c'est-à-dire lorsqu'à croyance égale, ils défendaient une position majoritaire ($M = +.49$; $t/201 = 6.166$; $p < .0001$), et lorsque la croyance induite était par contre flexible ($M = -.22$; $t/201 = 2.795$; $p < .01$) ou absente ($M = +.22$; $t/201 = 4.909$; $p < .0001$). De plus, les sujets de la condition position majoritaire et croyance inflexible se caractérisent par un score tendancielllement plus élevé comparativement aux sujets en position majoritaire mais disposant d'une croyance persuasive flexible ($M = +0.09$; $t/201 = 1.93$; $p < .07$), alors que la différence par rapport à la condition absence de croyance ($M = +0.26$) n'est pas significative. Finalement, pour ce qui est des conditions position majoritaire et croyance flexible ou absente, elles ne présentent aucune différence significative par rapport aux conditions comparables.

Facteur 2: la recherche de consensus

Le second facteur (Eigenvalue=1.81) explique 16,5 % de la variance et regroupe 3 items:

- *mentionner que tes arguments expriment la position des jeunes en général (+.79)*
- *insister sur le fait que des jeunes doivent être d'accord entre eux (+.76)*
- *faire attention à se montrer absolument d'accord avec les personnes qui défendront la même idée que la tienne (+.53)*

Le deuxième facteur concerne des items faisant tous référence à la recherche de consensus, comme en témoigne l'importance accordée au consensus et à la cohésion à l'intérieur du groupe de jeunes et du groupe de discussion.

Ce facteur donne lieu premièrement à un effet simple du statut de la position à défendre dans le groupe de discussion; les sujets ayant à défendre une position minoritaire se caractérisant par un score plus élevé sur ce facteur ($M = +.18$) comparativement aux sujets défendant une position majoritaire ($M = -.18$; $F1/201 = 7.064$; $p < .01$). De plus, on assiste à une interaction significative entre la variable relative au statut de la position des sujets et le type de croyance induite ($F1/201 = 3.636$; $p < .03$). La décomposition de la variance (cf. *Tableau 7*) montre que lorsque la croyance persuasive était absente et que les sujets avaient à défendre une position majoritaire, ceux-ci se caractérisent par un score plus bas à ce facteur ($M = -.59$) comparativement aux sujets défendant au contraire une position minoritaire ($M = +.22$; $t/201 = 3.431$; $p < .001$) et aux sujets majoritaire induits à croire en l'efficacité du style inflexible ($M = +.22$; $t/201 = 3.428$; $p < .001$), alors que la différence n'est que tendancielle par rapport aux sujets de la condition croyance flexible ($M = -.21$; $t/201 = 1.866$; $p < .07$). Quant à ce derniers, leurs score ne présente pas de différence significative comparativement aux sujets de la condition croyance flexible défendant une position minoritaire ($M = +.16$; ns.). La différence n'est pas significative également entre cette dernière condition et la condition position minoritaire et croyance inflexible ($M = +.22$; ns.). Finalement, les sujets de la condition croyance inflexible n'établissent pas de différence à ce niveau selon qu'ils avaient à défendre une position majoritaire ($M = +.22$) ou minoritaire ($M = +.14$; ns.).

Facteur 3: l'engagement consistant dans le prosélytisme

Ce facteur (Eigenvalue= 1.20) explique le 10,9 % de la variance totale. Il est composé par ces trois items:

- *maintenir sa propre position du début à la fin, sans céder à la position adverse (+.70)*
- *montrer des doutes sur la position défendue (-.66)*
- *démontrer que les arguments en faveur de la majorité/minorité sont faux (+.53)*

Le troisième facteur dégagé est caractérisé par des items renvoyant à la consistance dans la défense de la position lors du débat, où apparaît important le fait de ne pas céder à autrui et de se montrer consistant dans la défense de la position propre, et de ne pas montrer des doutes sur la position défendue. La consistance du comportement s'accompagne également ici d'un travail actif de contre-argumentation visant à essayer d'invalider la position adverse.

Au niveau de ce dernier facteur (cf. *Tableau 7*), l'analyse de variance dégage exclusivement un effet du statut de la position des sujets dans le groupe de discussion ($F_{1/201}=5.251$; $p<.03$); lorsque celle-ci est minoritaire le score est significativement plus élevé ($M=+.16$) que quand elle est majoritaire ($M=-.16$).

Discussion

Au niveau des résultats visant à contrôler la perception des manipulations expérimentales induites, notons en premier lieu que dans cette expérience aussi les sujets reconnaissent clairement que les revendications formulées dans un style inflexibles sont censées accentuer le conflit lors du débat futur, alors que celles flexibles sont susceptibles de le réduire, ce qui confirme que les deux styles d'influence se différencient nettement au niveau du conflit qu'ils présentent. L'induction relative à la croyance persuasive induite est également bien perçue par les sujets, étant donné qu'ils considèrent comme plus efficaces les revendications en accord avec la croyance induite, alors qu'en cas d'absence de croyance ils semblent à nouveau dans l'incertitude quant à leur efficacité respective. Cependant, l'on observe dans cette étude une tendance à considérer les revendications inflexibles comme davantage efficaces pour convaincre comparativement à celles flexibles, tendance qui se confirme de manière particulière auprès des sujets en position minoritaire et non pas chez ceux en position majoritaire. Ainsi, une stratégie basée sur le conflit est considérée plus efficace lorsque les sujets occupent une position minoritaire plutôt que majoritaire, vraisemblablement du fait qu'en position minoritaire ils seraient davantage motivés à imposer le point de vue propre à autrui. Au niveau de la perception de la position minoritaire ou majoritaire occupée, il se confirme que les sujets pensant d'être seulement en deux personnes face à huit à défendre l'idée xénophobe anticipent effectivement qu'ils occuperont une position davantage minoritaire comparativement aux sujets induits à croire qu'ils auraient été en huit personnes face à deux.

Les résultats relatifs aux styles privilégiés par les sujets permettent de montrer que les motivations sous-jacentes au prosélytisme et partant, l'émergence d'une stratégie plus ou

moins conflictuelle, dépendent effectivement de la validation ou de l'invalidation initiale de l'opinion défendue, c'est-à-dire du fait d'anticiper que l'opinion xénophobe apparaît être initialement majoritaire ou minoritaire lors du contexte du débat. Anticiper l'invalidation initiale de la position xénophobe lors du débat futur amène les sujets à privilégier des revendications plus conflictuelles, témoignant que la motivation persuasive est dans un tel cas plus importante que celle relationnelle. Anticiper sa validation initiale rend par contre plus particulièrement saillante une motivation relationnelle, du fait qu'à ces conditions les sujets privilégient une stratégie d'influence peu conflictuelle. De plus, les résultats montrent tout comme lors de l'étude précédente que les revendications sont d'autant plus utilisées qu'elles se révèlent efficaces pour convaincre. Si aucune croyance n'est induite, une préférence se constate à nouveau pour des revendications flexibles peu conflictuelles, confirmant la tendance à privilégier des revendications explicitant la flexibilité envers autrui au détriment de la création d'un conflit (cf. Pérez et al., 1989 ; Maggi, Mugny et Pérez, 1993). Or, cette tendance générale est à nouveau contrecarrée lorsque la motivation persuasive est censée être plus saillante que celle relationnelle, c'est-à-dire lorsque les sujets anticipent d'occuper une position minoritaire lors du débat, de manière particulière lorsque le style inflexible est supposée être plus efficace pour convaincre. En situation d'absence de croyance il apparaît aussi que les sujets en position minoritaire déploient davantage des revendications conflictuelles que lorsqu'ils occupent une position majoritaire, alors que cette dynamique ne s'observe pas pour les sujets croyant en l'efficacité du style flexible. Ceci atteste une utilisation plus importante des revendications inflexibles en cas de saillance de la motivation persuasive, bien évidemment sauf si les sujets sont explicitement induits à croire en son inefficacité persuasive.

Les résultats des analyses effectuées sur les indices d'utilisation des revendications inflexibles et flexibles dégagent des dynamiques similaires à celles de l'étude précédente selon la saillance des motivations supposées être à l'œuvre. Au niveau des revendications inflexibles, l'analyse de variance montre un effet simple du statut de la position des sujets dans le débat, où il apparaît que les revendications inflexibles sont davantage utilisées si les sujets anticipent d'occuper une position minoritaire plutôt que majoritaire, ainsi qu'un effet simple du type de croyance induite, où ces revendications sont bien évidemment davantage utilisées lorsque efficaces pour persuader autrui. Le cumul des deux effets a permis de mettre en évidence que les sujets en position minoritaire induits à croire en l'efficacité du style inflexible se distinguent des sujets des conditions comparables par un engagement plus important dans l'utilisation des revendications inflexibles, révélant la prédominance de la motivation persuasive. Une différence, bien que tendancielle, s'observe aussi par rapport à la condition où le style d'influence plus persuasif était aussi celui inflexible, mais où les sujets anticipaient d'être en position majoritaire, ce qui indique que pour les sujets majoritaires la motivation persuasive était moins saillante que pour ceux minoritaires. A nouveau, il se confirme que la prédominance de la motivation persuasive module essentiellement l'utilisation des revendications inflexibles, étant donné qu'au niveau des revendications flexibles l'on assiste exclusivement à un effet de la croyance persuasive induite. Les revendications inflexibles paraissent tout comme dans l'étude précédente être réservées à un contexte explicitant une intention accrue de convaincre et d'imposer à autrui la position propre.

Bien que l'effet d'interaction ne soit que tendanciel, l'analyse multivariée permet de confirmer que les revendications inflexibles sont significativement moins utilisées lorsque les sujets anticipent d'occuper une position majoritaire plutôt que minoritaire, alors que s'ils pensent d'être en position minoritaire ils déploient dans une mesure similaire les revendications inflexibles et celles flexibles. Par contre, les revendications formulées dans un style flexible sont utilisées de la même manière selon la position majoritaire ou minoritaire occupée par les sujets lors du débat. Les revendications inflexibles se révèlent ainsi à nouveau être déployées surtout lorsque les sujets, du fait de l'invalidation initiale de leur opinion, sont motivés à s'engager dans la validation de leur opinion lors du débat pour tenter d'établir un consensus sur la position xénophobe. Par contre, les sujets expriment un évitement au niveau de l'utilisation des revendications inflexibles lorsque la motivation à valider l'opinion de soi lors du débat n'est pas saillante, c'est-à-dire lorsqu'ils occupent une position majoritaire, où il se confirme que les sujets évitent le conflit au niveau de l'expression de leur point de vue, attestant la prédominance de la motivation relationnelle.

Ces dynamiques s'observent très clairement aussi au niveau des comportements considérés comme importants à adopter lors du débat futur. Les résultats montrent en effet que les sujets en position minoritaire considèrent comme peu importantes la flexibilité et l'ouverture à la position d'autrui et comme très important le fait d'affronter le conflit avec autrui et d'essayer de modifier sa position (*Facteur 1*), et attribuent plus d'importance à la consistance comportementale et à la contre-argumentation (*Facteur 3*), comparativement aux sujets en position majoritaire. L'effet d'interaction dégagé au niveau du premier facteur montre de plus que l'importance du conflit et de la tentative de modifier l'opinion d'autrui est plus particulièrement saillante lorsque les sujets en position minoritaire pensent qu'un style inflexible conflictuel est plus efficace pour convaincre, attestant que la motivation persuasive est dans ce cas particulièrement à l'œuvre. Par ailleurs, il se confirme aussi l'idée que les sujets en position majoritaire induits à croire qu'un style conflictuel est efficace accordent une importance plus élevée (comparativement aux autres conditions) à la flexibilité et à l'ouverture à autrui, c'est-à-dire à l'évitement du conflit, ce qui vérifie de manière claire qu'en position majoritaire la motivation relationnelle est prédominante. L'évitement du conflit apparaît dans un tel cas là où le conflit est efficace, manifestant explicitement une moindre importance de persuader autrui.

En ce qui concerne les résultats du *Facteur 2*, en accord avec les évidences expérimentales qui montrent que le fait d'occuper une position minoritaire plutôt que majoritaire rend davantage saillante la cohésion intragroupe (Gerard et Hoyt, 1974), ainsi que l'identité groupale des individus (Gordon, 1968), les résultats indiquent que les sujets minoritaires attribuent effectivement plus d'importance à la cohésion et au consensus intragroupe comparativement aux sujets majoritaires. L'importance attribuée à la cohésion à l'intérieur du groupe répondrait à la nécessité pour les sujets en position minoritaire d'être davantage cohésifs et consistants pour mieux pouvoir affirmer le point de vue propre et contrer la pression majoritaire. De plus, du fait de leur statut minoritaire, et par conséquent de l'invalidation de leur opinion, les individus minoritaires sont amenés dans une plus large mesure à recourir au support social du groupe (cf. Mullen, Atkins, Champion, Edwards, Hardy, Story et Vanderklok, 1985), pour se rassurer de la validité de l'opinion défendue et pour répondre à la menace pour l'identité sociale (Falomir, Mugny et Pérez, 2000 ; Mullen et Hu, 1988 ; Ross, Green et House, 1977). Ce recours au support social peut ainsi être vu

comme une réaction au conflit d'invalidation, susceptible d'introduire une menace autant au niveau de la validité de l'opinion défendue qu'au niveau de l'identité sociale. Le consensus social contribuerait en effet à diminuer les conséquences de la double menace issue du conflit d'invalidation ressentie par les sujets en position minoritaire (cf. aussi Gerard, 1985).

Par contre, le fait d'appartenir à un groupe majoritaire aurait effectivement eu comme conséquence de résoudre d'emblée le conflit de base présenté initialement par une telle situation d'influence, contribuant à attribuer de la validité sociale à la position défendue ainsi qu'une identité sociale positive à l'intragroupe, grâce au principe de validation consensuelle (cf. Kelley, 1967). Etant donné la validation initiale de l'attitude défendue, il n'aurait donc pas été nécessaire pour les sujets majoritaires de convaincre autrui pour valider la position propre. Dès lors, les sujets auraient été principalement préoccupés à éviter de conflictualiser la relation avec autrui, selon la saillance de la motivation relationnelle. L'effet d'évitement du conflit caractérisant les sujets en position majoritaire, qui s'accompagne aussi de l'ouverture à la position xénophile, est compatible avec les évidences expérimentales qui montrent que le fait d'être confiants quant à la validité de l'opinion défendue est censé favoriser l'ouverture et l'exposition à la position adverse (Lowin, 1967 ; 1969 ; Frey, 1986). Les sujets majoritaires sont en effet davantage prêts que les sujets minoritaires à adopter un comportement plus flexible et conciliant, ainsi qu'à se montrer disposés à écouter les personnes défendant l'idée opposée, et de leur donner raison au moins en partie.

Cette expérience permet ainsi de confirmer que lorsque les sujets anticipent que leur opinion occupera initialement une position minoritaire lors du débat, du fait de son invalidation initiale et du conflit d'invalidation ressenti, l'activité de prosélytisme serait plus particulièrement centrée sur la tentative de valider socialement l'opinion propre et de réussir à modifier le point de vue d'autrui pour obtenir un consensus sur la position propre. Une telle saillance de la motivation persuasive s'accompagne effectivement d'une stratégie d'influence plus conflictuelle, d'ailleurs perçue comme plus persuasive, explicitant par la représentation véhiculée le désir d'imposer à autrui le point de vue propre (cf. Mugny et Papastamou, 1984), certes d'autant plus que celle-ci se révèle être explicitement efficace pour convaincre, c'est-à-dire adaptée à la finalité persuasive. L'on peut conclure à ce propos que l'engagement dans le conflit et dans la compétition intergroupe sont d'autant plus importants que l'idée défendue et l'identité sociale impliquée dans une telle attitude sont menacées lors du contexte d'influence, ce qui est susceptible d'orienter les sujets vers une tentative de modifier la situation initiale grâce à l'obtention d'un consensus sur la position propre. Occuper une position majoritaire, grâce à la validation initiale de l'opinion du groupe, contribue par contre à induire les sujets à se montrer ouverts et flexibles avec la position d'autrui, selon une motivation relationnelle. Se préoccuper de ne pas se montrer trop intransigeants et conflictuels avec les membres d'un hors-groupe et manifester une ouverture aux arguments adverses défendus lors d'un débat entre groupes en conflit est possible dès que le contexte d'influence rassure les sujets quant à la validité de l'opinion de leur groupe et partant, quant à la positivité de leur identité sociale.

Discussion générale des démonstrations expérimentales de la première section

La première étude présentée permet de mettre en évidence que le recours à une stratégie d'influence conflictuelle est l'indice d'une intention accrue de convaincre autrui et d'imposer le point de vue propre lors du débat, et ce d'autant plus qu'une telle stratégie basée sur le conflit est explicitement présentée comme efficace pour modifier l'attitude d'autrui. Dès lors, est confirmée l'idée que si dans un contexte d'influence donné prime la motivation persuasive au détriment de celle relationnelle, l'activité de prosélytisme se caractérise plutôt par l'émergence du conflit lors de l'expression publique de l'opinion. Par contre, si le contexte rend moins saillante la motivation persuasive, l'activité de prosélytisme se définit par l'évitement du conflit et par la flexibilité envers autrui. Les conditions où le style d'influence inflexible conflictuel est présenté comme persuasif permettent d'attester la prédominance de l'une ou de l'autre motivation, car dans un tel cas les sujets ne peuvent pas répondre à la fois aux deux motivations, du fait que le recours au conflit implique tout particulièrement une atteinte à la positivité de la relation. Présenter un style d'influence flexible davantage négociateur comme convaincant permet par contre la coexistence des deux motivations, car les sujets peuvent à la fois répondre à la motivation relationnelle et à celle persuasive. Par conséquent, l'analyse des dynamiques à l'œuvre s'est le plus particulièrement axée sur la comparaison entre les situations où le style inflexible est censé être plus efficace, car l'engagement plus important dans la stratégie conflictuelle est explicitement l'indice de la prédominance de la motivation persuasive, alors qu'un évitement au niveau du recours au conflit atteste la prééminence de la motivation relationnelle au détriment de celle persuasive.

La première étude vérifie en ce sens l'idée que rendre saillante la motivation persuasive, du fait que les sujets ont explicitement à valider l'opinion défendue pour obtenir un consensus, conduit à l'émergence d'une stratégie conflictuelle, alors que rendre moins prééminente la motivation persuasive, dans le cas où la finalité du débat est la validation d'autrui, conduit à l'évitement de l'engagement dans une stratégie conflictuelle, ces dynamiques s'observant comme attendu plus particulièrement lorsque le style conflictuel était supposé être persuasif. Le propos spécifique de l'*Etude 1* a été celui d'attester le lien existant entre la prédominance d'une motivation ou d'une autre lors du contexte du débat et l'émergence d'un style d'influence plus ou moins inflexible, c'est-à-dire conflictuel. La mise en évidence d'un tel lien permet dès lors d'attester que dans l'*Etude 2* la validation ou l'invalidation initiale de l'opinion à défendre, selon l'émergence des styles d'influence spécifiques, sont effectivement liées à la prépondérance de l'une ou de l'autre motivation.

En effet, l'intérêt poursuivi dans le cadre de cette section de démonstrations expérimentales est plus particulièrement celui de mettre en évidence la forme prise par la communication sociale lors d'une activité du prosélytisme et les motivations lui étant sous-jacentes selon que le contexte du débat implique que la position défendue par le groupe d'appartenance apparaissait être initialement minoritaire ou majoritaire, ce que l'*Etude 2* nous a permis d'analyser. La réflexion avancée a amené à croire que lorsque les individus – impliqués du point de vue de leur identité sociale dans l'opinion xénophobe à avancer lors du débat- auraient anticipé d'occuper une position minoritaire, le contexte d'influence aurait présupposé une invalidation initiale de l'attitude défendue et partant, suscité ce qui a été

qualifié de conflit d'invalidation. Le conflit d'invalidation se caractérisant par la saillance d'une incertitude quant à la validité de la réponse propre ainsi que par une atteinte à la positivité de l'identité groupale, sa résolution aurait impliqué un engagement plus important dans le prosélytisme pour tenter de valider l'opinion défendue. Grâce au principe de validation consensuelle, le rétablissement d'un consensus avec des personnes se caractérisant par une attitude initialement différente serait en effet tout particulièrement apte pour rétablir tout autant la validité de l'opinion que la positivité de l'identité sociale. Par conséquent, s'engager de manière conflictuelle dans le prosélytisme aurait été l'indice d'une motivation persuasive prédominante, pouvant laisser anticiper aux sujets qu'autrui changera effectivement d'opinion, c'est-à-dire que le consensus serait rétabli sur la position propre. En effet, l'*Etude 1* montre que lorsque les sujets sont centrés sur la validation de leur opinion, ils ont l'impression que leur idée paraîtra plus valide que celle défendue par autrui, les rassurant que c'est autrui qui changera d'opinion. Ceci indique que le processus de validation consensuelle est le plus particulièrement à l'œuvre lorsque le contexte du débat implique de s'engager dans une tentative de valider l'opinion propre. En ce sens, l'on était en mesure de croire que les sujets se seraient engagés d'autant plus dans le prosélytisme que la validation de leur opinion leur était nécessaire, c'est-à-dire en cas de son invalidation initiale, alors que l'engagement dans une tentative de validation n'aurait pas été indispensable si les sujets pouvaient anticiper sa validation initiale, du fait que dans un tel cas l'opinion défendue donnerait déjà lieu à un consensus majoritaire attestant sa validité sociale.

Les résultats de l'*Etude 2* confirment que l'engagement dans une stratégie conflictuelle, tant au niveau des revendications privilégiées qu'à celui des comportements à adopter, est caractéristique des sujets anticipant d'occuper une position minoritaire, spécifiquement lorsque ceux-ci ont été informés de son efficacité à convaincre, explicitant par là la prééminence de la motivation persuasive. Le lien entre la motivation persuasive rendue saillante et l'émergence du conflit en tant que stratégie d'influence est en effet attesté par l'étude précédente, ce qui soutient l'hypothèse d'une nécessité de valider l'opinion propre plus importante chez les sujets minoritaires que chez les sujets majoritaires. Ces derniers manifestent d'ailleurs plus particulièrement un évitement du conflit –ce qui ressort de manière encore plus claire de l'analyse des comportements à adopter- lorsque le conflit est censé être convaincant, ce qui montre que la nécessité de convaincre autrui, c'est-à-dire de valider l'opinion défendue, est dans un tel cas moins importante lors du débat.

Les deux études permettent aussi d'étayer l'idée qu'une stratégie basée sur le conflit, c'est-à-dire l'émergence d'une communication sociale intransigeante, explicite plus particulièrement une volonté accrue de convaincre, c'est-à-dire la prééminence de la motivation persuasive, certes de manière particulière lorsque celle-ci est explicitement qualifiée de convaincante. Une stratégie basée sur l'évitement du conflit et sur la flexibilité avec autrui, en d'autres termes une communication sociale négociatrice et conciliante, atteste par contre une moindre intention d'imposer le point de vue propre, c'est-à-dire la saillance de la motivation relationnelle. Dès lors, les styles d'influence et de comportement différenciés selon le conflit qu'ils sont susceptibles d'introduire lors de l'interaction véhiculent effectivement des représentations distinctes, et sont bien l'indice que des motivations et des intentions différentes sont à l'œuvre lors du débat.

La différence observée au niveau des styles discursifs et comportementaux utilisés lors de la défense de l'opinion propre selon les motivations et les intentions rendues saillantes par les caractéristiques du contexte induisent à croire que le langage et la communication sociale sont effectivement à considérer comme des moyens de l'action sociale (cf. Ghiglione, 1998), c'est-à-dire des outils qui permettent à la fois d'expliciter la pertinence intentionnelle d'un locuteur (cf. Sperber et Wilson, 1986) et l'inférence opérée par l'interlocuteur. Dès lors, grâce à la correspondance entre l'émergence des styles langagiers et comportementaux particuliers et des intentions sous-jacentes spécifiques, l'on peut affirmer avec Rimé (1998) que « *l'émetteur doit être conçu comme un créateur qui fournit, par son message, une construction active à propos du référent, à propos du médiateur par lequel il s'exprime, à propos de sa propre personne, ainsi qu'à propos de la situation sociale au sein de laquelle la communication sociale prend place. Ceci revient à dire que la parole est profondément structurante.* » (p. 420). En effet, lorsqu'un style change, c'est que le contexte est différent, c'est-à-dire que le rapport social de l'émetteur et du récepteur de la communication ont changé, et que les motivations sous-jacentes ne sont pas les mêmes. Ainsi, les styles de comportement et d'influence acquièrent leur sens véritable en tant que stratégies : « *Mais n'est-ce pas là le principe même qui régit la notion des styles de comportement : ne sont-ils pas des stratégies, des planifications d'actions, de comportement et de discours, constamment adaptées aux conjonctures historiques et aux buts, quel que soit leur terme, d'un individu ou d'un groupe ?* » (Mugny et Papastamou, 1984 ; p. 398).

4. Symétrie ou asymétrie entre validités et changement d'attitude

Introduction à la deuxième section de démonstrations expérimentales

Dans ce chapitre seront présentées les démonstrations expérimentales visant à tester les hypothèses générales émises quant aux dynamiques de changement d'attitude direct et indirect selon que les caractéristiques du contexte social dans lequel s'insère le débat impliquent une asymétrie (favorable ou défavorable) ou une symétrie entre validités des positions xénophobe et xénophile. Le paradigme d'influence utilisé pour étudier de telles dynamiques se caractérise, tout comme celui employé lors des études préposées pour l'analyse des dynamiques du prosélytisme, par l'anticipation de la participation à un débat contradictoire sur la question des étrangers. Lors du débat, les sujets auraient à défendre une idée xénophobe proche de la leur, favorable à la priorité des Suisses les plus démunis, face à des personnes défendant une idée xénophile, prônant l'égalité des droits entre Suisses et étrangers.

Néanmoins, quelques différences existent au niveau des deux paradigmes, notamment le fait qu'ici les sujets n'auront pas à leur disposition, comme c'était le cas des études sur le prosélytisme, à la fois de revendications formulées dans un style flexible et inflexible. L'intérêt poursuivi au niveau du prosélytisme était en effet de mettre en évidence la préférence pour une stratégie d'influence déterminée, c'est-à-dire plus ou moins conflictuelle, alors qu'ici l'intérêt est axé sur le changement d'attitude, et les sujets disposeront exclusivement de revendications formulées, selon les conditions et selon les expériences, selon un style flexible ou inflexible. La manipulation expérimentale principale de ces études reviendra à mettre à disposition des sujets exclusivement des revendications se révélant être plus ou moins convaincantes, dans le propos de donner l'impression aux sujets que leur idée sera validée ou invalidée socialement suite au débat. En ce sens, lorsque les revendications à disposition des sujets seront explicitement qualifiées de convaincantes, les sujets auraient l'impression que leur opinion devrait prévaloir lors du débat futur. A l'opposé, disposer de revendications qualifiées d'inefficaces pour convaincre autrui induirait les sujets à penser de ne pas parvenir à modifier l'opinion d'autrui, c'est-à-dire de ne pas réussir à faire prévaloir l'opinion défendue lors du débat futur.

Or, cette idée nécessite d'être testée expérimentalement, dans le propos de vérifier si la manipulation principale introduite lors des études sur le changement d'attitude a bien l'effet escompté sur le processus de validation consensuelle. En d'autres termes, il s'agit de vérifier l'existence d'un lien entre le fait de disposer d'une série de revendications inefficaces ou efficaces et la perception de la validité respective des positions xénophobe et xénophile. Dès lors, l'objectif de l'*Etude 3* sera celui de confirmer l'existence de ce rapport, et de déterminer si le lien entre l'efficacité des revendications et l'attribution de validité est bien caractéristique d'un contexte d'influence impliquant explicitement l'incompatibilité entre la validité des

opinions respectives. Ces dynamiques sont en effet présumées être à l'œuvre exclusivement lors d'un contexte ne tolérant qu'un seul gagnant -selon la représentation de l'unicité propre aux situations de débat- et non pas si les validités respectives peuvent être envisagées en tant que compatibles -selon la représentation de la pluralité.

Les deux autres études viseront plus spécifiquement à tester les hypothèses avancées quant aux dynamiques de changement d'attitude direct et indirect selon que le contexte d'influence implique une asymétrie (favorable ou défavorable) entre validités respectives ou alors une symétrie. L'attention est centrée dans ce cadre sur le changement d'attitude selon la réciprocité des processus d'influence, donc d'une part sur l'influence que les sujets peuvent exercer sur autrui et ses effets sur l'attitude propre, et d'autre part sur l'influence qu'autrui peut induire chez les sujets grâce à la confrontation avec son message. Dans les études sur le prosélytisme, du fait que le but n'était pas l'analyse du changement d'attitude, les sujets anticipaient seulement que les autres personnes allaient défendre l'idée xénophile, mais n'étaient pas confrontés de fait aux revendications xénophiles. Au contraire, lors des études présentées ici, les sujets seront explicitement confrontés à une série de revendications xénophiles, prônant l'idée égalitaire, que les personnes défendant l'idée opposée allaient avancer lors du débat. Le contenu de ces revendications xénophiles est directement lié à celui des revendications xénophobes que les sujets anticiperont de défendre lors du débat futur, à la différence que celles des sujets prôneront la priorité pour les Suisses les plus démunis par rapport aux étrangers, alors que celles d'autrui défendront l'égalité entre droits des Suisses et des étrangers. De cette manière, l'opposition entre points de vue est rendue explicite aussi au niveau des contenus avancés. Bien que l'intérêt de cette série d'études soit davantage axé sur les dynamiques de changement direct et indirect, l'activité de prosélytisme, c'est-à-dire l'intention d'utiliser les revendications à disposition, sera aussi prise en compte dans l'analyse des résultats. Cependant, l'analyse ne portera pas sur la forme stratégique prise par la communication persuasive, relevant d'un choix opéré envers le conflit ou l'évitement du conflit, puisque les sujets disposeront selon les conditions exclusivement de revendications flexibles ou inflexibles plus ou moins efficaces.

La différence entre les réponses exprimées lors d'un pré-test et d'un post-test identique nous permettra d'évaluer l'existence d'un changement et la direction de ce changement. Au niveau des items d'opinion qui seront considérés comme directs, seront pris en compte des items de même contenu que les revendications favorables à la priorité des Suisses à avancer lors de la discussion. Par influence directe l'on entendra donc ici la prise de position quant aux contenus des revendications exprimées directement lors de la confrontation, c'est-à-dire l'objet direct du débat. En ce qui concerne les items d'opinion considérés comme indirects, leur contenu portera sur un thème qui ne sera pas abordé directement lors du débat anticipé, en l'occurrence l'intégration politique des étrangers, contenu se situant à un niveau de rupture radicale avec la xénophobie (cf. Windisch, 1978). S'il s'agit d'un thème à propos duquel ni les sujets ni leurs adversaires n'auront à s'exprimer lors du débat, leur contenu peut toutefois être inféré à partir des prises de positions directes, du fait qu'il est indirectement relié à la problématique du débat. L'accord ou le désaccord avec l'intégration politique des étrangers relève en effet spécifiquement du *principe organisateur* (cf. Mugny et Pérez, 1986) des réponses sujettes à débat, c'est-à-dire accepter ou refuser l'égalité des droits entre Suisses et étrangers. Si un changement négatif à ce niveau refléterait plutôt d'une validation de la réponse propre, un changement positif manifesté par les sujets à ce niveau serait plus

particulièrement l'indice d'un processus de validation de la position d'autrui relevant d'une activité de constructivisme social, supposant une activité cognitive inférentielle de nature constructiviste (Mugny et Pérez, 1986 ; Moscovici, 1980).

L'*Etude 4* étudiera les dynamiques de changement direct et indirect dans un contexte d'influence caractérisé par l'asymétrie entre validités, où les sujets anticiperont, au travers de la nature plus ou moins persuasive des revendications à leurs disposition, de réussir à valider socialement ou non l'opinion xénophobe à défendre. L'*Etude 5* aura comme objectif la comparaison entre les dynamiques de changement dans un contexte caractérisé par une asymétrie entre validités des positions respectives, favorable ou défavorable à la position défendue, et les dynamiques de changement obtenues dans un contexte se définissant par une symétrie entre validités. Dans ce dernier cas, les sujets auront l'impression qu'aucune des deux positions apparaîtra plus valide que l'autre, c'est-à-dire davantage consensuelle, à l'issue du débat futur.

Etude 3. Indépendance ou interdépendance entre validités, efficacité persuasive et attribution de validité sociale

Introduction

Selon la TEC, les savoirs en jeu lors d'une situation d'influence se différencient selon la représentation qu'ils véhiculent, c'est-à-dire selon qu'ils se caractérisent plutôt par la représentation de la pluricité ou de l'unicité. La représentation de la pluricité implique l'absence d'une hiérarchisation des savoirs divers, où une position n'est pas envisagée comme étant meilleure ou plus correcte qu'une autre. Par conséquent, des avis différents peuvent être tout aussi valides, selon une logique d'indépendance entre validités, où la validité accordée à une position donnée n'est pas retranchée de la validité accordée à une autre position. A l'opposé, la représentation de l'unicité implique l'existence d'une réponse plus valide qu'une autre et partant, d'une hiérarchisation des savoirs divers. La logique correspondant à l'unicité des savoirs est dès lors celle de l'interdépendance négative entre validités respectives, où la validité accordée à une position est retranchée de celle accordée à l'autre, étant donné que les positions diverses sont évaluées selon une dimension unique qui ne tolère qu'un seul 'gagnant' (cf. Mugny, Sanchez-Mazas, Roux et Pérez, 1991 ; Sanchez-Mazas, 1996). La représentation de l'unicité rend ainsi saillant l'axe épistémique, c'est-à-dire la hiérarchisation des avis divers selon leur validité respective. Lorsqu'une telle représentation est à l'œuvre, la validité des avis divers serait socialement construite lors de l'interaction selon le principe de validation consensuelle (cf. Kelley, 1967). Le principe de validation consensuelle implique, pour un jugement caractérisé par l'unicité, qu'un consensus obtenu avec une entité sociale caractérisée initialement par une centration différente (cf. Goethals, 1972), en ce cas une entité hors-groupe, est susceptible d'augmenter la confiance quant à la validité du jugement propre, alors que l'échec de la validation est censé introduire une incertitude quant à la validité de la réponse émise. Par contre, si c'est la représentation de la pluricité qui prime, anticiper l'établissement d'un consensus avec autrui ne devrait pas induire ces dynamiques, du fait que les avis divers peuvent être tout aussi valides, et la raison que l'on accorde à l'un ne signifie pas automatiquement que l'autre a tort.

Par conséquent, dans un contexte de débat contradictoire où la représentation de l'unicité est rendue saillante, le fait d'anticiper de réussir la validation sociale de l'opinion défendue, c'est-à-dire d'établir un consensus sur la position propre avec une entité sociale se caractérisant par un point de vue initialement divergent serait à même d'induire les sujets à attribuer davantage de validité à la position de soi qu'à celle d'autrui. Anticiper l'échec de la validation, en d'autres mots avoir l'impression que l'idée défendue ne donnera pas lieu à un consensus, serait par contre susceptible d'amener les sujets à attribuer moins de validité à la position de soi comparativement à celle d'autrui. Ces dynamiques seraient caractéristiques d'un contexte de débat défini par une interdépendance négative entre validités respectives, alors qu'un contexte rendant saillante la représentation de la pluricité, c'est-à-dire la logique de l'indépendance entre validités, ne devrait pas donner lieu à des telles dynamiques. Etant

donné que la représentation des savoirs implicite à une situation de débat est celle de l'unicité, car l'objectif d'un débat est celui de mettre en évidence l'opinion la plus consensuelle, donc plus valide, en établissant une hiérarchisation et une asymétrie entre positions, la représentation de la pluralité contrecarre cette logique implicite au débat. En ce sens, les dynamiques propres au processus de validation consensuelle devraient être à l'œuvre exclusivement lorsque prédomine la représentation de l'unicité.

L'objectif poursuivi dans cette étude est d'une part celui de vérifier si l'émergence des dynamiques propres au processus de validation consensuelle est effectivement spécifique à un contexte social impliquant une interdépendance entre validités et non pas une indépendance. D'autre part, l'étude vise à tester si la manipulation principale introduite dans cette série d'études, à savoir le fait de mettre à disposition des sujets des revendications formulées dans un style qui sera qualifié de plus ou moins efficace pour convaincre autrui lors du débat futur, a bien un effet sur le degré de validité attribué aux positions respectives. L'hypothèse spécifique est que le fait de disposer d'une série de revendications explicitement qualifiées d'efficaces devrait induire les sujets à anticiper de réussir à valider socialement l'opinion de soi lors du débat futur. L'établissement d'un consensus sur la position propre devrait par conséquent les amener, par un processus de validation consensuelle, à attribuer davantage de validité à la position de soi comparativement à celle d'autrui. Par contre, disposer d'une série de revendications qualifiées d'inefficaces pour convaincre autrui serait à même de laisser anticiper aux sujets de ne pas réussir la validation sociale de l'opinion défendue, ce qui devrait se traduire par une attribution moindre de validité à la position de soi par rapport à celle défendue par autrui. Ces effets seraient observés uniquement lorsque les jugements s'effectuent dans un univers explicitant une interdépendance négative entre opinions respectives, et non pas si les jugements s'opèrent dans un contexte laissant coexister les validités respectives rendues indépendantes.

La première manipulation introduite pour vérifier ces hypothèses visera explicitement à induire expérimentalement une croyance quant au style d'influence s'étant démontré plus efficace pour convaincre. Une première partie des sujets sera informée de l'efficacité d'un style inflexible, une autre de l'efficacité du style flexible. Dans une troisième condition, les sujets seront explicitement informés qu'aucun des deux styles est plus efficace qu'un autre. Cette condition diffère des conditions d'absence de croyance introduites dans les études sur le prosélytisme, où rien n'était dit de leur efficacité respective, mais où les sujets pouvaient quand même penser que l'un des deux styles était plus efficace. Dans le cas présent, il sera explicitement communiqué aux sujets que le fait de réussir à convaincre est indépendant des styles d'influence déployés, dans le propos de s'assurer qu'ici les revendications ne sont pas perçues selon leur efficacité et pouvoir comparer une telle situation avec les situations d'efficacité ou d'inefficacité. Les sujets disposeront tous de revendications formulées dans un même style, en l'occurrence inflexible, à avancer lors du débat futur. Lorsque la croyance induite sera inflexible les sujets devraient être amenés à penser disposer de revendications efficaces pour convaincre, alors qu'en cas de croyance flexibles ils anticiperaient de disposer de revendications inefficaces.

La deuxième manipulation expérimentale vise à induire un rapport d'interdépendance négative ou d'indépendance entre validités des positions xénophobe et xénophile. Pour ce faire, la moitié des sujets aura à juger de la validité des positions respectives selon un mode de

jugement d'interdépendance négative (cf. Mummendey et Schreiber, 1983 ; Sanchez-Mazas, Roux et Mugny, 1994), où ils auront à répartir un total unique de 100 points entre les deux options, de manière à ce que le total des points atteigne la somme de 100, 'ni plus ni moins'. Autrement dit, les conditions sont bien remplies pour que la validité attribuée à une position soit automatiquement et complémentirement retranchées de la validité attribuée à l'autre. L'autre moitié des sujets aura par contre à juger la validité des opinions xénophobe et xénophile selon un mode indépendant. Dans ce cas, les sujets disposeront de 100 points pour chacune des deux options, la validité accordée à une position pouvant coexister avec la validité accordée à l'autre, ce qui n'exclut pas la compatibilité des validités respectives.

Méthode

Plan expérimental et population

Cette étude, conduite par le biais d'un questionnaire anonyme, comprend un plan factoriel 2X3, où deux variables ont été manipulées comme facteurs inter-sujets: 1) le type de croyance sur les styles de persuasion efficaces (*croyance inflexible* vs *croyance flexible* vs *absence de croyance*), et 2) le type de rapport entre validités des opinions xénophobe et xénophile (*rapport d'interdépendance* vs. *rapport d'indépendance*). Les 212 sujets qui ont participé à cette étude sont des étudiants de nationalité Suisse fréquentant le même établissement scolaire de la Suisse italienne, dont 96 garçons et 116 filles, d'un âge médian de 17 ans.

Procédure

Pré-test

Les sujets avaient à remplir individuellement un questionnaire divisé en deux parties. Après avoir répondu à la série de questions habituelles relatives aux renseignements personnels, les sujets avaient à se prononcer sur le pourcentage d'étrangers en Suisse qu'ils considéraient comme le plus approprié, en leur rappelant que celui actuel était de 16%. Les sujets répondaient à l'aide d'une échelle allant de 9% à 23%. De plus, ils avaient à se prononcer à l'aide d'une échelle non numérotée en 21 points par rapport à leur accord (21: je suis d'accord) avec cinq items revendiquant la priorité des Suisses les plus démunis sur les étrangers (« *Dans quelle mesure es-tu d'accord que les Suisses plus défavorisés aient dans tous les cas la priorité sur les étrangers ?* » ; « *...que les Suisses les plus pauvres aient la priorité en ce qui concerne l'attribution d'appartements à bon marché ?* » ; « *...en ce qui concerne le salaire minimal ?* » ; « *...en ce qui concerne le travail, surtout en cas de chômage ?* », « *...en ce qui concerne la formation, par exemple dans le cas des bourses d'étude ?* »). Le contenu de ces cinq items était strictement identique à celui des revendications à avancer lors du débat. Ces questions de pré-test ont été introduites en premier lieu afin de vérifier que les conditions expérimentales ne présentent pas de différence au niveau de l'attitude initiale des sujets, ce qui s'avère bien ne pas être le cas. De plus, elles ont permis de vérifier si la population considérée se caractérise effectivement par une attitude congruente avec celle à défendre.

Phase expérimentale

Sur la page suivante, les sujets étaient confrontés à un texte où l'expérience était présentée comme une étude sur l'efficacité des styles rhétoriques, où la question était celle d'analyser quel style d'influence allait se révéler plus apte pour convaincre autrui du point de vue défendu. Les sujets apprenaient alors que pour étudier cette question ils allaient participer prochainement à un débat sur la question des étrangers en Suisse, où ils allaient devoir défendre une idée proche de la leur, c'est-à-dire l'idée que *les Suisses les plus démunis doivent avoir la priorité sur les étrangers* face à des personnes défendant l'idée que *Suisses et étrangers doivent avoir les mêmes droits*. La finalité du débat était explicitement celle de valider l'opinion de soi, c'est-à-dire d'essayer de convaincre les autres personnes de changer leur position pour la rapprocher à celle défendue. Les sujets étaient informés que pour essayer de convaincre les autres personnes lors du débat futur, ils auraient à leur disposition une série de revendications à avancer lors du débat.

Ensuite, on faisait accroire aux sujets que plusieurs études scientifiques avaient démontré que le style rhétorique utilisé pour défendre une idée était de première importance lors d'un débat, et que l'on peut recourir à des revendications formulées selon un style flexible ou selon un style inflexible. Pour expliciter les styles à l'aide d'exemples, les sujets apprenaient que l'on peut avancer une idée en disant « *Vous devez absolument accepter l'idée que...* » ou « *Il est absolument nécessaire que...* », selon un style inflexible, ou alors « *Il serait souhaitable que...* », ou « *Il faudrait en discuter : peut-être il serait mieux que...* » selon un style flexible. On leur précisait que lors de la discussion future ils allaient disposer d'une série de revendications pour convaincre leurs interlocuteurs de la position favorable aux Suisses qu'ils allaient défendre lors du débat.

Après avoir résumé en quelques mots la tâche, la page suivante confrontait les sujets à une liste de cinq revendications xénophiles prônant toutes l'égalité entre Suisses et étrangers (*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*). Les sujets apprenaient que ces revendications allaient être avancées par les personnes avec lesquelles ils auraient à interagir lors du débat futur. Cinq revendications xénophobes favorables à la priorité des Suisses par rapport aux étrangers (*les Suisses doivent avoir la priorité sur les étrangers en ce qui concerne l'attribution d'appartements à bon marché, la formation, le travail, le salaire minimal, ainsi que bénéficier de la priorité générale*), toutes formulées selon un style inflexible, étaient alors proposées aux sujets, tout en précisant qu'il s'agissait des revendications qu'ils auraient à leur disposition lors du débat futur. Pour chaque revendication, les sujets étaient invités à exprimer leur intention de l'utiliser lors du débat pour convaincre les personnes défendant l'idée xénophile, en cochant l'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*.

Induction d'une croyance sur l'efficacité des styles d'influence. Après avoir exprimé leur intention d'utiliser les revendications à leur disposition, les sujets recevaient la deuxième partie du questionnaire. Sur la première page était introduit le type de croyance relative aux styles de persuasion efficaces, selon la première variable manipulée. A un tiers des sujets il

était communiqué que les recherches scientifiques effectuées dans ce domaine avaient démontré que sur 400 groupes étudiés, dans le 90% des cas le style plus convaincant s'était révélé être celui *inflexible* (condition *croyance inflexible*), à l'autre tiers que le plus convaincant était apparu être celui flexible (condition *croyance flexible*). Les autres sujets apprenaient que dans le 50% des cas le style le plus convaincant s'était révélé être celui flexible et dans le 50% des cas celui inflexible, ce qui amenait à conclure que le fait de réussir à convaincre était indépendant du style d'influence utilisé (condition *absence de croyance*). Étant donné que tous les sujets disposaient de revendications inflexibles, en cas de croyance persuasive inflexible les sujets étaient censés penser disposer de *revendications efficaces* pour convaincre autrui ; en cas de croyance persuasive flexible, les sujets devaient penser avoir à leur disposition des *revendications inefficaces*, alors qu'en cas d'absence de croyance les revendications à disposition étaient censées paraître indépendantes de leur efficacité à convaincre.

Lors de la page suivante, on présentait aux sujets les cinq revendications que les autres personnes allaient avancer lors de la discussion future, toutes prônant l'égalité entre Suisses et étrangers (notamment que « *Les Suisses et les étrangers doivent avoir les mêmes droits en ce qui concerne l'obtention d'un travail* », « *...en ce qui concerne les appartements à bon marché* », « *...en ce qui concerne la formation* », « *...en ce qui concerne le salaire minimal* », et « *...pouvoir bénéficier en général des mêmes avantages* »).

Induction d'interdépendance ou d'indépendance entre validités des opinions xénophobe et xénophile. Sur les pages suivantes on demandait aux sujets de se prononcer sur le degré de validité attribué aux deux positions xénophobe et xénophile. Pour ce faire, ils avaient à anticiper qui allait avoir raison lors du débat futur, ceci en attribuant un pourcentage à la position favorable aux Suisses et un autre à la position égalitaire. Les sujets avaient à accorder des points de validité sociale aux deux positions à cinq reprises, le contenu de chaque revendication respective apparaissant à chaque fois. La deuxième variable expérimentale, relative à l'interdépendance négative ou à l'indépendance entre validités respectives, était manipulée en variant le mode de répartition des points entre les deux positions. Pour induire l'interdépendance négative entre validités, les sujets avaient à répartir un total unique de 100% entre les deux positions, alors que l'indépendance entre validités était induite en mettant à disposition des sujets un total de 100% pour chacune des deux positions.

Mesures dépendantes

Intention d'utilisation des revendications

Cet indice a été calculé à partir de l'accord moyen dans l'intention d'utilisation des cinq revendications. L'échelle allant de 1 (*je suis sûr/e de ne pas l'utiliser*) à 4 (*je suis sûr/e de l'utiliser*), une moyenne plus élevée signifie une intention d'utilisation plus importante.

Différence entre validité sociale attribuée à la position xénophobe et à la position xénophile

Cet indice a été établi en calculant d'abord la moyenne des points attribués à la position xénophobe favorable à la priorité des Suisses (moyenne pour les cinq revendications xénophobes, $\alpha = .91$) et celle des points attribués à la position xénophile égalitaire (moyenne pour les cinq revendications xénophiles, $\alpha = .91$). La différence entre points de validité sociale attribués aux deux positions a été calculée par la différence entre la moyenne des points accordés à la position favorable aux Suisses et la moyenne des points attribués à la position égalitaire, une valeur positive signifiant une différence en faveur de la position favorable aux Suisses défendue par les sujets. Notons que pour rendre comparable la condition d'indépendance entre validités, où les sujets disposaient de 200 points à répartir entre les deux, à celle d'interdépendance, où ils disposaient de 100 points, les points attribués aux deux positions ont été transformés en pourcentages relatifs (cf. Sanchez-Mazas, Roux et Mugny, 1994).

Contrôle des variables expérimentales

A la fin de l'expérience les sujets répondaient à quelques questions visant à contrôler la perception des variables induites, à l'aide d'échelles non-numérotées en 21 points.

Résultats

Pré-test

Au niveau des résultats du pré-test, notons en premier lieu que la moyenne des réponses relatives au pourcentage idéal d'étrangers en Suisse ($M = 14.37$) est inférieure au status quo, soit le 16%. En ce qui concerne l'accord au pré-test avec les cinq items favorables à la priorité des Suisses les plus démunis sur les étrangers ($\alpha = .89$), leur moyenne globale est de $M = 14.46$ (21 : je suis d'accord). Les résultats du pré-test confirment que les sujets se caractérisent par une attitude proche avec celle à défendre. De plus, ils ne mettent en évidence aucune différence relative à l'attitude initiale entre conditions expérimentales.

Contrôle des variables

Les sujets avaient à se prononcer en premier lieu sur le style le plus efficace pour convaincre. Les résultats dégagent un effet simple de la variable relative au type de croyance persuasive induite ($F_{2/206} = 30.299$; $p < .0001$), les sujets induits à croire que le style plus efficace était celui flexible jugent effectivement celui-ci comme davantage efficace ($M = 5.76$; 21 = inflexible) comparativement aux sujets informés de l'efficacité persuasive du style inflexible ($M = 13.90$; $t_{/206} = 7.573$; $p < .0001$), ainsi qu'à ceux de la condition d'absence de croyance ($M = 11.54$; $t_{/206} = 5.300$; $p < .0001$). De plus, les sujets de la condition croyance inflexible considèrent plus efficace le style inflexible comparativement à ceux de la condition absence de croyance ($t_{/206} = 2.164$; $p < .04$). Lorsqu'on demande aux sujets dans quelle mesure lors du débat il s'agira de tenir en compte les idées des autres personnes (21 : oui), on assiste à un effet simple relatif au type de rapport entre validités. En cas d'interdépendance

entre validités les sujets pensent dans une plus large mesure qu'il s'agira de tenir en compte la position d'autrui ($M = 10.65$) qu'en cas d'indépendance ($M = 8.79$; $F_{1/206} = 4.339$; $p < .04$).

Intention d'utilisation des revendications

Les sujets de manière globale envisagent positivement, comme prévu, d'utiliser les revendications à leur disposition ($M = 2.81$; 4 = je suis sûr/e de l'utiliser). Etant donné que cette mesure apparaissait avant l'induction des autres variables expérimentales, l'on n'assiste comme attendu à aucun effet significatif entre conditions, ce qui permet d'attester que les sujets des diverses conditions ne diffèrent pas en ce qui concerne l'intention d'utilisation des revendications à leur disposition.

Différence entre points de validité sociale attribués à la position xénophobe et à la position xénophile

En ce qui concerne cet indice (une valeur positive signifiant davantage de validité attribuée à la position xénophobe défendue par les sujets comparativement à celle xénophile), les résultats (cf. *Tableau 8*) mettent en évidence un effet d'interaction entre les deux variables expérimentales ($F_{1/206} = 3.268$; $p < .04$).

Tableau 8. Différence entre points de validité sociale attribués à la position xénophobe et à la position xénophile (+ = plus de points de validité à la position xénophobe; écarts types entre parenthèses)

<i>Rapport entre validités</i>	<i>Interdépendance</i>			<i>Indépendance</i>		
	<i>Inflexible</i>	<i>Flexible</i>	<i>Absente</i>	<i>Inflexible</i>	<i>Flexible</i>	<i>Absente</i>
<i>Croyance</i>						
<i>Différence</i>	+14.83	-10.93	+19.10	+0.65	+14.50	+17.34
	(44.72)	(43.86)	(49.51)	(43.30)	(47.79)	(55.38)
<i>N :</i>	36	35	34	36	37	34

L'interaction montre que les sujets de la condition d'interdépendance entre validités et croyance flexible, où les sujets étaient induits à penser disposer de revendications inefficaces pour convaincre, se distinguent des sujets de toutes les conditions comparables par une moyenne négative ($M = -10.93$), donc par une différence entre validités favorable à la position égalitaire défendue par les autres personnes. Les différences sont donc significatives par rapport aux sujets de la condition indépendance entre validités ($M = +14.50$; $t_{/206} = 2.270$; $p < .03$), comparativement aux sujets disposant d'une croyance inflexible ($M = +14.83$; $t_{/206} = 2.284$; $p < .03$), ainsi que comparativement à ceux de la condition absence de croyance ($M = +19.10$; $t_{/206} = 2.625$; $p < .01$). En ce qui concerne les conditions d'indépendance des validités et croyance inflexible ($M = +0.65$), ou absente ($M = +17.34$) elles ne diffèrent pas de

celles comparables, et les autres différences à l'intérieur de la condition d'indépendance entre validités ne sont pas significatives.

Discussion

Les résultats de l'*Etude 3* permettent de confirmer les hypothèses avancées quant au lien entre le type de revendications, efficace ou inefficace, que les sujets auraient à disposition lors du débat, et le processus de validation consensuelle. L'on a en effet constaté que les dynamiques propres au processus de validation consensuelle sont exclusivement à l'œuvre dans un contexte stipulant la représentation de l'unicité, c'est-à-dire caractérisé par une interdépendance négative entre validités. Dans une situation définie par la représentation de la pluriété, explicitée grâce à l'induction de l'indépendance entre validités, la logique propre au débat, c'est-à-dire la mise en évidence d'une hiérarchisation entre avis divers, aurait été contrecarrée et partant, le fait de disposer de revendications plus ou moins efficaces n'a pas donné lieu à une différence concernant l'attribution de validité.

Dès lors, il a été effectivement mis en évidence que dans un univers caractérisé par l'interdépendance négative entre validités, lorsque les sujets anticipaient de disposer de revendications inefficaces (les résultats relatifs au contrôle de cette variable montrent que la manipulation a été bien perçue), ils ont été amenés à attribuer davantage de raison à la position xénophile défendue par autrui comparativement à celle défendue par soi. Par contre, lorsque les sujets disposaient de revendications efficaces, ils ont anticipé que lors du débat futur l'opinion xénophobe allait être davantage valide comparativement à celle xénophile. Il apparaît également que lorsque les sujets étaient induit à croire que le fait de convaincre autrui ne dépendait pas du style d'influence utilisé, la différence entre les points de validités accordée aux positions respectives est en faveur de la position défendue, la moyenne pour cette condition ne différant pas de celle où les sujets avaient à leur disposition des revendications efficaces, alors qu'elle diffère de celle des sujets disposant des revendications inefficaces. Il semble ainsi que c'est tout particulièrement l'impression de ne pas pouvoir rétablir le consensus sur la position propre du fait de l'inefficacité persuasive des revendications à disposition qui amène à attribuer une validité moindre à la position de soi. Si les sujets pensent que le fait de convaincre autrui est indépendant du style d'influence, ils accordent tout autant de validité à la position propre que lorsqu'ils peuvent être rassurés que leur opinion va prévaloir lors du débat futur, c'est-à-dire s'ils disposent de revendications explicitement qualifiées d'efficaces. L'on peut imaginer alors que dans la condition où l'efficacité des styles n'est pas pertinente les sujets, grâce à la conviction initiale dans le point de vue défendu, ont été amenés à juger leur opinion comme plus valide que celle d'autrui. L'absence de différence entre conditions d'efficacité et d'absence de croyance au niveau de l'attribution de validité peut aussi indiquer que dans la condition d'absence de croyance les sujets auraient également anticipé de réussir à convaincre autrui, non pas grâce à l'efficacité du style des revendications à disposition, mais plutôt en raison de leur conviction dans l'idée à défendre. De plus, comme l'ont mis en évidence les résultats de l'*Etude 1*, être légitimé à exercer une influence sur autrui, en d'autres termes lorsque la finalité de l'interaction est explicitement celle de convaincre autrui (ce qui est le cas aussi de cette étude), amène les sujets à penser que leur opinion paraîtra plus valide que celle d'autrui suite au débat. Dès lors, il s'avère que c'est exclusivement lorsque les sujets disposent d'indices les amenant à

anticiper l'échec de la validation de leur opinion, en l'occurrence disposer de revendications explicitement qualifiées d'inefficaces, et ceci dans un univers qui présuppose l'incompatibilité entre validités respectives et non pas leur compatibilité, qu'ils sont amenés à reconnaître une validité supérieure à l'opinion d'autrui.

Ainsi, ces résultats nous amènent à constater que les dynamiques propres au processus de validation consensuelle sont effectivement propres à une tâche caractérisée par la représentation de l'unicité. Il s'agit toutefois de préciser que c'est essentiellement l'échec de la validation qui contribue à moduler l'attribution de validité aux positions respectives selon que la représentation induite était plutôt celle de l'unicité ou de la pluricité. C'est en effet l'unicité, c'est-à-dire l'existence d'une hiérarchisation entre validités, qui rendrait saillant le lien entre l'échec de la validation sociale d'une opinion et sa validité. Le fait que c'est bien dans la condition d'interdépendance entre validités et non pas lorsque les validités respectives ont été rendues compatibles que les sujets disposant de revendications inefficaces ont été conduits à attribuer une validité moindre à la position de soi confirme que la représentation de la pluricité rend caduc le lien d'interdépendance négative entre la validité des avis respectifs. La situation d'interdépendance amène en effet à établir dans une plus large mesure un lien entre les opinions respectives comparativement à la situation d'indépendance. Comme l'indiquent les réponses à un item du contrôle des variables, l'interdépendance oblige à prendre davantage en compte la position d'autrui que l'indépendance, ce qui montre que le rapport établi entre les opinions respectives est davantage saillant dans un univers contextuel qui les rend interdépendantes plutôt qu'indépendantes.

Etude 4. Validation ou invalidation sociale de l'opinion et changement d'attitude.

Introduction

Dans cette expérience l'objectif poursuivi est celui d'analyser les dynamiques de changement direct et indirect selon que l'opinion xénophobe défendue est censée être validée ou invalidée suite au débat. Les résultats de l'*Etude 3* ont permis de confirmer que lorsque prime la représentation de l'unicité, à la différence d'un contexte rendant saillante la représentation de la pluriarité, les sujets qui anticipent l'échec de la validation sociale de leur opinion se différencient des ceux qui anticipent de réussir à convaincre autrui par une attribution moindre de validité à la position de soi relativement à celle d'autrui. En ce sens, le fait de disposer de revendications formulées dans un style inefficace induit à avoir l'impression que l'idée xénophobe défendue apparaîtra moins valide comparativement à celle xénophile, alors que le fait de disposer de revendications efficaces conduit les sujets à attribuer davantage de validité à la position xénophobe qu'à celle xénophile. Or, bien que les sujets disposant de revendications inefficaces soient amenés à anticiper que l'idée défendue apparaîtra comme moins valide, avoir à reconnaître l'invalidité de soi ne signifierait pas automatiquement l'émergence d'un processus de validation de l'opinion d'autrui, se reflétant dans une intégration indirecte du point de vue d'autrui. Si, comme le font remarquer Pérez et Mugny (1993), l'épistémologie implicite à la plupart des conceptions de la connaissance présuppose que lorsque la validité d'une assertion est reconnue, les individus l'adoptent purement et simplement (notamment les approches du traitement de l'information, cf. Petty et Cacioppo, 1986), selon une forme d'imitation ou d'apprentissage social (Winnykamen, 1990), il s'agit de remarquer que l'émergence d'un processus de validation de l'opinion d'autrui, bien que les sujets puissent ressentir un conflit épistémique, peut être entravée à certaines conditions. En effet, lorsque les sujets sont amenés à opérer une indissociation entre les préoccupations de nature identitaire et les préoccupations de nature épistémique, les premières étant actualisées lorsque le contexte implique une atteinte à l'identité sociale et les dernières découlant du fait d'avoir à reconnaître l'invalidité des jugements émis, il n'y aurait pas d'élaboration à proprement dire du conflit épistémique et partant, la validation du point de vue d'autrui serait entravée.

En cas d'invalidation de l'opinion propre dans un contexte d'influence caractérisé par un débat, où le rapport entre opinions diverses est saillant du fait que reconnaître l'invalidité du point de vue défendu signifie automatiquement qu'autrui a plus raison en défendant son idée, le conflit suscité a été caractérisé de conflit d'invalidation. Le conflit d'invalidation est défini par l'émergence d'un double conflit de nature épistémique et identitaire, du fait qu'avoir à reconnaître l'invalidité de la position définitionnelle du groupe d'appartenance non seulement induit une incertitude quant à sa validité mais attente aussi à la positivité de l'identité sociale, car une telle situation implique une infériorisation de l'intragroupe comparativement au hors-groupe. Comme discuté dans la partie théorique le conflit d'invalidation présuppose une indissociation entre le conflit social de nature identitaire et le conflit épistémique, étant donné

que les sujets seraient conduits à établir une correspondance entre la remise en question de la validité de l'opinion définitionnelle du groupe et la menace pour l'identité sociale. A ces conditions, l'élaboration sociale du conflit serait censée contrecarrer l'élaboration cognitive ou épistémique du conflit, toute l'activité des sujets étant en effet centrée sur la résolution du conflit identitaire, empêchant par là l'émergence d'une activité constructiviste de validation de l'opinion d'autrui.

Selon les termes de la TEC, c'est au niveau du changement d'attitude direct que se manifeste l'élaboration du conflit social rendu saillant par le contexte d'influence. En cas d'invalidation sociale, pour répondre au conflit de nature identitaire, c'est-à-dire à la menace pour l'identité sociale, les sujets exprimeraient un changement moindre vers la position défendue par autrui, car se rapprocher de l'idée d'autrui impliquerait une acceptation de la remise en question de l'identité et se distancier de l'intragroupe. Une telle réaction n'étant pas adéquate pour faire face à la menace (cf. Falomir, Mugny et Pérez, 1996 ; 2000 ; Falomir, Mugny, Sanchez-Mazas et al., 1998), les sujets seraient plutôt à même de se fermer au point de vue d'autrui. Par contre, en cas de validation, la résolution du conflit de base de la tâche sous examen s'opère par la validation sociale de l'opinion de soi, et par conséquent au niveau direct aucun conflit de nature identitaire n'est à même d'apparaître. A cette condition l'intragroupe jouit en effet d'une identité plus positive par rapport au hors-groupe et partant, le conflit suscité par une tel contexte d'influence serait essentiellement un conflit relationnel, d'ailleurs peu intense car la source ne dispose pas d'un statut pouvant lui attribuer un pouvoir de nature normative ou informationnelle (cf. Deutsch et Gerard, 1955) l'obligeant à se conformer ouvertement à ces réponses. Par conséquent, à un niveau direct les sujets pourraient être amenés à éviter de manifester une attitude trop divergente, de manière à éviter de conflictualiser la relation, selon une préoccupation sociale à détenir une image de soi positive (cf. Baumeister, 1982 ; Tedeschi et Riess, 1981).

Au niveau de l'attitude indirecte, niveau censé rendre compte de la résolution du conflit épistémique, en cas de validation sociale, grâce au processus de validation consensuelle, les sujets seraient plus confiants qu'auparavant quant à la validité du point de vue propre, aussi du fait qu'anticiper l'obtention d'un consensus avec une entité sociale se caractérisant par une attitude initiale divergente est particulièrement susceptible de contribuer à renforcer la certitude dans l'attitude propre (cf. Goethals, 1972). La résolution du conflit épistémique de base opérant par la validation de la position défendue, les sujets seraient amenés à valider l'attitude xénophobe, ce qui devrait se traduire par une polarisation de l'attitude indirecte. A l'opposé, en cas d'invalidation de l'opinion défendue, le conflit épistémique ne peut pas être résolu par la validation de l'attitude propre, et par conséquent l'on ne devrait assister à aucun effet de polarisation de l'attitude xénophobe. Néanmoins, une véritable validation de l'opinion défendue par autrui, c'est-à-dire l'émergence d'un changement positif vers la position xénophile, ne serait pas observée à une telle condition, du fait que l'indissociation entre le conflit identitaire et le conflit épistémique contrecarrerait la résolution du conflit épistémique.

Ainsi, pour vérifier l'émergence de ces dynamiques de changement, les sujets disposeront d'une série de revendications qualifiées d'efficaces ou d'inefficaces, pouvant être, selon les conditions, celles flexibles ou celles inflexibles. Les études sur le prosélytisme ont permis de mettre en évidence que des revendications inflexibles sont plus adéquates pour répondre à la motivation persuasive, en d'autres termes elles seraient perçues comme plus

adaptées pour convaincre autrui que celles flexibles. Dès lors, le propos poursuivi ici a été aussi celui de comparer des situations où les revendications prétendument efficaces seront soit celles inflexibles, soit celles flexibles (selon l'induction d'une première manipulation expérimentale), et celles effectivement mises à disposition soit inflexibles soit flexibles (selon une deuxième manipulation expérimentale). Ceci nous permettra d'analyser si les effets observés sont les mêmes lorsque les sujets disposeront de revendications efficaces flexibles ou inflexibles, et de revendications inefficaces flexibles ou inflexibles. En effet, s'il est vrai que les revendications inflexibles peuvent être perçues comme plus appropriées pour convaincre autrui, l'on pourrait s'attendre à une différence au niveau des effets de changement observés.

Méthode

Plan expérimental et population

Cette expérience, conduite par le biais de questionnaires dans un établissement scolaire de la Suisse Italienne, suit un plan factoriel 2X2, où étaient manipulés comme facteurs inter-sujets 1) le type de croyance sur les styles d'influence efficaces (*croyance inflexible vs flexible*), et 2) le style d'influence dans lequel étaient formulées les revendications à disposition des sujets (*revendications inflexibles vs flexibles*). Les 184 sujets de l'expérience, dont 98 garçons et 86 filles, ont un âge médian de 17 ans et sont tous de nationalité Suisse.

Procédure

Pré-test

Les sujets remplissaient individuellement un questionnaire anonyme, divisé en deux parties. Après avoir répondu à des questions portant sur les renseignements personnels habituels, on demandait toujours aux sujets de fixer (sur une échelle allant de 9% à 23%) le pourcentage d'étrangers en Suisse considérée comme le plus approprié, en leur rappelant que celui actuel est de 16%. Les sujets avaient ensuite à se prononcer sur leur degré d'accord avec une série de revendications sur la question des étrangers en Suisse, les premières cinq, tout comme dans l'étude précédente, prônant la priorité des Suisses les plus démunis sur les étrangers, de même contenu que les revendications à avancer lors du débat (cf. *Etude 3*). Les deux autres revendications étaient en faveur des l'intégration politique des étrangers en Suisse (*Dans quelle mesure es-tu d'accord que les étrangers aient le droit de vote? ...que les étrangers puissent être élus par la population dans le Canton de résidence?*). Les sujets devaient indiquer dans quelle mesure ils étaient d'accord avec chaque revendication, sur une échelle non-numérotée en 21 points (21: je suis d'accord).

Phase expérimentale

L'expérience était présentée aux sujets, tout comme l'étude précédente, comme une recherche sur l'efficacité des styles rhétoriques, où la question était celle d'analyser quel style d'influence allait se révéler plus apte pour convaincre autrui du point de vue défendu lors d'un débat. Les sujets apprenaient à ce propos qu'ils allaient prochainement participer à un débat

sur la question des étrangers en Suisse, où ils allaient devoir défendre une idée proche de la leur, notamment que *les Suisses les plus démunis doivent avoir la priorité sur les étrangers*, ceci face à des personnes qui allaient défendre l'idée que *Suisses et étrangers doivent avoir les mêmes droits*. Ils apprenaient également que le propos du débat futur était celui d'essayer de convaincre ces personnes de l'opinion défendue, en les rapprochant à la position favorable aux Suisses défendue.

Induction d'une croyance sur l'efficacité des styles d'influence. Après avoir été mis au courant que le style d'influence utilisé pour défendre une opinion donnée est de première importance lors d'une discussion, et qu'un style peut être ou plus inflexible ou plus flexible, tout comme dans les autres études, les sujets apprenaient ici que 400 études scientifiques réalisées auparavant avaient mis en évidence quel style, le flexible ou l'inflexible s'était révélé être le plus efficace pour convaincre autrui. La variable expérimentale concernant le type de croyance sur les styles d'influence a été induite en faisant accroire à la moitié des sujets que ces études avaient démontré que le style inflexible s'était révélé être plus convaincant que le style flexible (condition *croyance inflexible*), alors que l'autre moitié apprenait que le style le plus persuasif était celui flexible (condition *croyance flexible*).

Lors de la page suivante, on présentait aux sujets les cinq revendications que les autres personnes allaient avancer lors de la discussion future, toutes prônant l'égalité entre Suisses et étrangers (cf. *Etude 3*).

Manipulation du style d'influence des revendications à disposition des sujets lors du débat. On proposait alors aux sujets cinq revendications à avancer lors du débat futur, du même contenu que les cinq premiers items du pré-test favorables à la priorité pour les Suisses. La deuxième variable expérimentale était introduite en mettant à disposition des sujets exclusivement des revendications formulées soit d'un style inflexible (condition *revendications inflexibles*), soit flexible (condition *revendications flexibles*).

Selon ces deux variables certains sujets, ceux qui avaient à leur disposition des revendications en concordance avec la croyance induite (croyance flexible et revendications flexibles; croyance inflexible et revendications inflexibles), disposait ainsi de revendications efficaces pour convaincre autrui, tandis que pour l'autre moitié des sujets les revendications à disposition (croyance flexible et revendications inflexibles; croyance inflexible et revendications flexibles) étaient inefficaces.

Les sujets devaient alors indiquer pour chaque revendication dans quelle mesure ils pensaient l'utiliser lors du débat futur, en cochant l'une des quatre possibilités suivantes: *Je suis sûr(e) de l'utiliser*, *Je pense de l'utiliser*, *Je ne pense pas l'utiliser*, *Je suis sûr(e) de ne pas l'utiliser*.

Post-test

Le post-test était identique au pré-test, soit en ce qui concerne le contenu, soit en ce qui concerne l'ordre des items.

Contrôle des variables expérimentales

Le questionnaire terminait avec une série de questions visant à vérifier l'induction des variables expérimentales. Les sujets répondaient toujours à l'aide d'échelles non-numérotées en 21 points.

Mesures dépendantes

Intention d'utilisation des revendications

Un indice d'intention d'utilisation lors du débat des cinq revendications à disposition a été calculé en agrégeant les moyennes des réponses pour les cinq revendications (4= je suis sûr/e de l'utiliser ; $\alpha = .78$).

Changement d'attitude direct

Les cinq items du pré-test et du post-test favorables à la priorité des Suisses ($\alpha = .87$) ont été qualifiés de directs puisque leur contenu est strictement identique à celui des revendications à avancer lors de la discussion future. L'indice relatif au changement d'attitude direct a été calculé par la différence entre les réponses du pré-test et du post-test pour ces cinq items, de manière à ce qu'une moyenne positive indique un changement en direction de l'idée xénophile défendue par autrui.

Changement d'attitude indirect

Celui-ci a été calculé à partir des deux items (de pré-test et de post-test) favorables aux étrangers ($\alpha = .70$), faisant référence à l'intégration politique des étrangers en Suisse (le droit de vote et le droit d'éligibilité aux étrangers). Ces items ont été qualifiés d'indirects puisque indirectement liés au contenu des positions s'affrontant lors du débat, et puisqu'un accord plus vs. moins important exprimé avec ces principes lors du pré-test implique un rapprochement vs. une distanciation avec le principe organisateur égalitaire (cf. Mugny et Pérez, 1997) sous-tendant la position défendue par autrui. Afin d'obtenir un indice de changement indirect nous avons calculé la différence entre post-test et pré-test de l'accord avec ces deux items, de manière à ce qu'une moyenne positive indique aussi un changement en direction de la position xénophile.

Résultats

Pré-test

En ce qui concerne les résultats du pré-test, la moyenne des réponses relatives au pourcentage idéal d'étrangers en Suisse ($M = 15.24$) est légèrement inférieure au status-quo, soit 16%. Aucune différence entre les conditions expérimentales n'apparaît à ce niveau. Pour ce qui est de l'accord au pré-test avec les cinq items d'opinion favorables à la priorité aux Suisses (items directs), la moyenne globale d'accord est de $M = 15.44$ (21= je suis d'accord). Ces résultats confirment que les sujets sont globalement proches de l'opinion favorables aux

Suisses à défendre lors du débat. Pour ce qui est des deux items d'opinion favorables à l'intégration politique des étrangers (items indirects), la moyenne d'accord global est de $M=9.90$ ($21=$ je suis d'accord), donc assez différente du principe organisateur égalitaire sous-tendant la position des interlocuteurs xénophile.

Contrôle des variables

Deux questions posées aux sujets à la fin de l'expérience ont permis de vérifier si les manipulations expérimentales introduites avaient été bien perçues par les sujets. En ce qui concerne l'item relatif à l'efficacité des styles d'influence ($21=$ inflexible), les résultats montrent en premier lieu un effet significatif de la variable relative au type de croyance persuasive induite ($F/176=49.770$; $p<.0001$). Lorsque la croyance induite était celle flexible, les sujets considèrent effectivement comme plus efficace un style davantage flexible ($M=7.07$), tandis que dans la condition de croyance inflexible les sujets considèrent comme plus efficace un style davantage inflexible ($M=13.15$).

Pour l'item relatif au style des revendications à disposition des sujets ($21=$ inflexible), les résultats montrent d'abord un effet significatif de la variable concernant le style dans lequel les revendications xénophobes étaient formulées ($F/176=30.140$; $p<.0001$). Lorsque le style des revendications était flexible, les sujets les considèrent effectivement comme davantage flexibles ($M=8.57$), et lorsqu'il était inflexible les revendications sont perçues comme plus inflexibles ($M=13.91$). L'effet de la variable relative à la croyance induite est également significatif: lorsque la croyance était flexible, les revendications à disposition sont perçues comme plus flexibles ($M=9.77$) et lorsqu'elle était inflexible les revendications sont perçues comme davantage inflexibles ($M=12.70$; $F/176=9.062$; $p<.01$).

Intention d'utilisation des revendications

Les résultats à ce niveau mettent en évidence un effet d'interaction entre les deux variables expérimentales ($F1/176=12.111$; $p<.001$).

Tableau 9. Intention d'utilisation des revendications (écarts types entre parenthèses; 4= je suis sûr/e de l'utiliser)

<i>Croyance</i>	<i>Inflexible</i>		<i>Flexible</i>	
<i>Revendications</i>	<i>Inflexibles</i>	<i>Flexibles</i>	<i>Inflexibles</i>	<i>Flexibles</i>
<i>Intention d'utilisation</i>	3.04 (0.61)	2.79 (0.74)	2.51 (0.86)	2.97 (0.50)
<i>N</i>	46	46	46	46

Comme l'indique le *Tableau 9*, lorsque les revendications inflexibles mises à dispositions des sujets coïncident avec la croyance inflexible induite, les sujets ont été davantage d'accord de les utiliser lors du débat futur ($M = 3.04$) comparativement aux sujets disposant de revendications inflexibles mais d'une croyance flexible ($M = 2.51$; $t/176 = 3.631$; $p < .0001$), et aussi par rapport aux sujets disposant de revendications flexibles et d'une croyance inflexible ($M = 2.79$; $t/176 = 1.741$; $p < .05$; hyp. unil.). Lorsque les revendications flexibles à disposition des sujets étaient en accord avec la croyance flexible induite, les sujets ont été davantage d'accord de les utiliser ($M = 2.97$) comparativement aux sujets disposant de revendications inflexibles et d'une croyance flexible ($M = 2.51$; $t/176 = 3.181$; $p < .01$), alors que la différence n'est pas significative par rapport aux sujets disposant d'une croyance flexible ($M = 2.79$; ns.).

Changement d'attitude direct

Les résultats à ce niveau mettent en évidence une interaction tendanciellement significative entre les deux variables expérimentales ($F/176 = 3.397$; $p < .07$). Le *Tableau 10* montre que lorsque les sujets disposaient d'une croyance persuasive inflexible et des revendications flexibles, donc prétendument inefficaces, ils ont le moins modifié leur attitude directe ($M = +0.46$), les différences étant tendanciellement significatives comparativement aux conditions comparables, soit celle où la croyance et le style des revendications à dispositions étaient flexibles, donc lorsqu'ils disposaient de revendications efficaces ($M = +1.17$; $t/176 = 1.595$; $p < .06$; hyp. unil.), et celles où croyance et revendications à dispositions étaient les deux inflexibles, donc efficaces ($M = +1.22$; $t/176 = 1.714$; $p < .05$; hyp. unil.). En ce qui concerne la condition croyance flexible et revendications inflexibles ($M = +0.77$), elle ne diffère pas des conditions comparables.

Tableau 10. Changement d'attitude direct (+ = position égalitaire ; écarts types entre parenthèses)

<i>Croyance</i>	<i>Inflexible</i>		<i>Flexible</i>	
	<i>Inflexibles</i>	<i>Flexibles</i>	<i>Inflexibles</i>	<i>Flexibles</i>
<i>Revendications</i>				
<i>Changement direct</i>	+1.22 (2.14)	+0.46 (1.97)	+0.77 (2.00)	+1.17 (2.39)
<i>N :</i>	46	46	46	46

Changement d'attitude indirect

Les résultats mettent en évidence à ce niveau un effet d'interaction significatif entre les deux variables expérimentales ($F/176 = 6.928$; $p < .01$).

Comme l'indique le *Tableau 11*, les sujets ont changé davantage leur attitude indirecte dans le sens de la position favorable aux Suisses défendue lors du débat lorsqu'ils disposaient de revendications efficaces flexibles en accord avec la croyance flexible induite ($M = -1.35$) que lorsqu'ils disposaient d'une croyance inflexible et de revendications flexibles, donc prétendument inefficaces ($M = +0.22$; $t/176 = 2.361$; $p < .02$). La différence n'est que tendanciellement significative par rapport à la condition où la croyance était flexible et les revendications inflexibles, c'est-à-dire inefficaces ($M = -0.25$; $t/176 = 1.656$; $p < .05$; hyp.unil.).

Tableau 11. Changement d'attitude indirect (+ = position égalitaire ; écarts types entre parenthèses)

<i>Croyance</i>	<i>Inflexible</i>		<i>Flexible</i>	
	<i>Inflexibles</i>	<i>Flexibles</i>	<i>Inflexibles</i>	<i>Flexibles</i>
<i>Changement indirect</i>	-1.15 (3.13)	+0.22 (3.19)	-0.25 (2.59)	-1.35 (3.68)
<i>N :</i>	46	46	46	46

En ce qui concerne la condition où les sujets disposaient d'une croyance et de revendications inflexibles, donc efficaces, les sujets ont changé davantage leur attitude indirecte vers la position défendue ($M = -1.15$) comparativement à la condition où la croyance était inflexible et les revendications flexibles ($t/176 = 2.066$; $p < .04$), alors que la différence par rapport à la condition croyance flexible et revendications inflexibles n'est que tendancielle ($t/176 = 1.361$; $p < .09$; hyp.unil.).

Discussion

En premier lieu, les résultats relatifs au contrôle des variables expérimentalement introduites dans l'expérience confirment que les sujets perçoivent effectivement le style inflexible comme plus efficace lorsqu'ils disposent d'une croyance inflexible, alors qu'en cas de croyance flexible, le style plus efficace est considéré celui flexible, en accord avec la croyance expérimentalement induite. Au niveau des revendications à disposition également, les résultats confirment qu'elles sont reconnues comme effectivement flexibles ou inflexibles, en accord avec le style dans lequel elles sont formulées. De plus, l'on observe à ce propos un effet de la croyance persuasive induite, où les revendications à disposition sont perçues comme davantage inflexibles lorsque le style inflexible est censé être plus convaincant, et plus flexibles si le style flexible est supposé être plus efficace pour convaincre autrui. Les sujets semblent exprimer en ce sens une tendance à percevoir les revendications à leur disposition comme étant formulées selon le style le plus persuasif, et indiquer par là un souhait de disposer de revendications aptes à convaincre autrui.

Si l'on se penche sur les résultats relatifs à l'utilisation des revendications à disposition des sujets, il apparaît que les revendications sont globalement davantage utilisées lorsqu'elles sont efficaces pour convaincre. L'induction d'une croyance sur les styles d'influence mobilise ainsi l'utilisation des revendications en fonction de leur efficacité persuasive.

Au niveau du changement d'attitude direct les résultats ont dégagé un effet tendanciel entre variables expérimentales, suggérant que les sujets qui ont le plus changé en direction de la position xénophile défendue par autrui sont ceux qui disposaient de revendications efficaces pour convaincre, c'est-à-dire ceux qui ont pu anticiper que leur opinion allait être socialement validée lors du débat futur. Néanmoins, les différences sont significatives exclusivement par rapport aux sujets qui disposaient de revendications inefficaces flexibles, en d'autres mots lorsque la croyance persuasive était inflexible, qui ont le moins changé d'attitude vers la position xénophiles. Quant aux sujets disposant de revendications inflexibles alors que la croyance était flexible, les différences ne sont pas significatives. Or, à partir de ces résultats l'on peut être induit à croire que l'échec quant à la validation de l'opinion du groupe aurait été plus saillant lorsque les sujets avaient à leur disposition des revendications inefficaces flexibles plutôt qu'inflexibles. En effet, disposer d'une croyance qui prône l'efficacité du conflit et qui amène à s'engager dans le débat sans compromis, et découvrir ensuite de disposer de revendications flexibles et négociatrices par ailleurs inefficaces, aurait rendu particulièrement saillant l'échec de la persuasion. Par conséquent, il s'avère au niveau du changement direct que c'est surtout lorsque l'échec était le plus saillant que les sujets ont été amenés à s'ouvrir dans une moindre mesure au point de vue défendu par autrui. Par contre, lorsqu'ils ont l'impression que l'idée propre allait prévaloir lors du débat futur, c'est-à-dire lorsque les sujets disposent de revendications convaincantes, ils s'ouvrent dans une plus large mesure au point de vue xénophile.

En ce qui concerne le changement indirect, l'interaction significative entre les variables expérimentales a confirmé les hypothèses avancées. En effet, les résultats montrent une polarisation plus importante de l'attitude xénophobe de la part des sujets disposant de revendications efficaces, donc anticipant la validation de leur attitude lors du débat futur, comparativement aux sujets disposant de revendications non persuasives. A nouveau, les différences sont plus particulièrement significatives par rapport à la condition où les sujets disposaient de revendications inefficaces flexibles, bien que les différences soient aussi tendanciellement significatives comparativement à la condition revendications inflexibles inefficaces. Il semble ainsi se confirmer que le sentiment d'échec de la validation de l'opinion xénophobe lors du débat futur ait été plus important lorsque le style (inefficace) dans lequel les revendications étaient formulées était celui flexible plutôt qu'inflexible.

Dès lors, il apparaît que les sujets ont résisté à un niveau de l'expression directe de l'attitude à s'ouvrir au point de vue d'autrui d'autant plus qu'ils ont ressenti l'échec de la validation, le propos étant de défendre l'attitude et l'identité menacées par le contexte d'influence. La saillance de l'échec a ainsi comme conséquence première une ouverture et une flexibilité moindre au point de vue xénophile lors de l'expression publique et manifeste de l'attitude. En deuxième lieu, elle induit une moindre polarisation de l'attitude défendue relativement aux conditions d'efficacité ; la dynamique de changement indirect observée en cas d'échec de la validation atteste plutôt d'une absence de changement entre pré-test et post-test. L'ensemble de ces résultats confirme que la saillance de l'échec de la validation a

comme conséquence d'induire une résistance au changement, se manifestant autant au niveau de l'attitude directe qu'indirecte.

Par contre, en cas de validation de l'opinion défendue, les dynamiques de changement s'expriment par une ouverture à la position xénophile se manifestant à un niveau direct, et par une polarisation de l'opinion xénophobe s'exprimant à un niveau indirect. Cette polarisation s'exprimant à un niveau indirect témoigne d'un processus de validation de la position xénophobe, impliquant une résolution du conflit épistémique initial au travers du processus de validation consensuelle. L'incertitude initiale quant à la validité sociale des jugements émis, c'est-à-dire quant au degré de consensus intergroupe que l'opinion défendue aurait été susceptible d'obtenir suite au débat, aurait ainsi été résolue grâce au fait de disposer de revendications convaincantes. La résolution du conflit épistémique et identitaire s'opérant dans de telles conditions au travers de la validation de l'opinion de soi, les sujets n'étant pas menacés ni au niveau de leur attitude ni au niveau de l'identité sociale impliquée, ils auraient par conséquent montré une ouverture plus importante au point de vue d'autrui à un niveau direct pour éviter une conflictualisation de la relation sociale.

Les résultats de l'*Etude 2* sont compatibles avec les effets observés dans la présente expérience. Comme il a été montré dans l'*Etude 2*, pour les sujets minoritaires, qui tout comme les sujets anticipant l'échec de la validation dans la présente étude sont censés ressentir une menace au niveau de leur position et de leur identité sociale, le fait de maintenir le conflit et de ne pas céder au point de vue d'autrui, en d'autres termes résister au changement, est important. Une propension à l'évitement du conflit avec autrui et à l'ouverture à son point de vue s'observe par contre auprès des sujets en position majoritaire, puisque rassurés autant au niveau de la validité de leur position que de leur identité sociale, tout comme les sujets de la présente étude anticipant la validation de leur opinion. Comme l'ont avancé à ce propos aussi Moscovici et Paicheler (1978), lorsqu'un groupe est sûr de lui-même et non menacé dans son identité (ce qui correspond autant aux conditions de validation qu'à l'attribution d'un statut majoritaire), il peut être amené à s'ouvrir au point de vue adverse, c'est-à-dire à se montrer '*bon prince*'.

Etude 5. Symétrie ou asymétrie entre validités et changement d'attitude.

Introduction

Lors de cette étude, le propos principal est celui de comparer les dynamiques de changement direct et indirect dans un contexte de symétrie et d'asymétrie entre validités. L'étude précédente, portant spécifiquement sur des situations d'asymétrie, faisant anticiper la validation ou l'invalidation sociale de l'opinion xénophobe du groupe, a permis de confirmer que le fait d'anticiper que l'opinion défendue donnerait lieu à un consensus suite au débat, du fait que les sujets disposent de revendications convaincantes, suscite une dynamique de changement caractérisée par une ouverture à autrui à un niveau direct, et par une polarisation de l'attitude indirecte. Par contre, anticiper l'échec de l'établissement du consensus, c'est-à-dire disposer de revendications non convaincantes (surtout lorsqu'il s'agit de celles flexibles), induit les sujets à manifester une résistance au changement autant au niveau direct qu'à celui indirect, selon les dynamiques présumées être observées en cas de conflit d'invalidation.

Dans le cadre de cette dernière expérience, la validation ou l'invalidation de l'opinion du groupe lors du débat futur ne sera pas tant inférée des revendications à disposition des sujets que par la comparaison entre le degré d'efficacité des revendications de soi et d'autrui. En effet, lors de l'étude précédente, les sujets n'étaient pas informés quant au style des revendications que les autres personnes allaient avancer, la validation ou l'invalidation de l'opinion défendue étant dès lors induite par le style plus ou moins efficace des revendications xénophobes à disposition des sujets. Spécifier aussi le style des revendications xénophiles avancées par autrui lors du débat futur permet dès lors de créer des situations expérimentales de symétrie entre validités, où les revendications soutenant les deux positions antagonistes seront formulées selon un même style d'influence, efficace ou inefficace selon les conditions. A ces conditions les sujets anticiperaient qu'aucune des deux positions n'apparaîtra plus valide qu'une autre suite au débat futur, contrecarrant la logique propre au débat qui implique qu'une de deux opinions est censée se révéler plus consensuelle suite au débat, selon une hiérarchisation des validités respectives.

Les réflexions avancées dans la partie théorique nous ont amené à croire que dans un contexte caractérisé par la symétrie entre validités l'incertitude initiale quant à la validité du point de vue défendu et partant, quant à celle du point de vue d'autrui demeurerait saillante, car les sujets seraient dans l'impossibilité d'anticiper quelle opinion donnera lieu à un consensus majoritaire suite au débat. Toutefois, de telles situations ne devraient pas susciter de conflit de nature identitaire, étant donné que celui-ci serait susceptible d'apparaître essentiellement lorsque le contexte induit une comparaison entre groupes impliquant une évaluation défavorable de l'intragroupe (Falomir, Mugny et Pérez, 2000), d'autant plus que celle-ci s'effectue sur une même dimension (cf. Turner et Brown, 1978). Lors d'un contexte d'influence symétrique, aucune menace identitaire ne devrait donc être véhiculée, du fait que

le hors-groupe n'occupe pas dans un tel cas une position de supériorité comparativement à l'intragroupe, puisque sa position ne va pas paraître plus valide que celle de l'intragroupe. Dès lors, étant donné la saillance du conflit épistémique, puisque les sujets restent incertains quant à la validité des jugements respectifs, et l'absence de conflit de nature identitaire, un tel contexte est supposé centrer directement les sujets sur la résolution du conflit épistémique, selon une activité de validation du point de vue xénophile défendu par autrui. Ces raisonnements nous ont induit à émettre l'hypothèse qu'à des telles conditions, étant donnée l'articulation entre l'incertitude épistémique et l'indépendance de la source (cf. Goethals, 1972), dans ce cas le fait d'appartenir à un groupe différent, devrait motiver les sujets à prendre en compte la position xénophile, en admettant que le point de vue qu'adopte autrui peut relever d'une centration et d'une perspective différentes, tout aussi valides que celles des sujets mêmes. Cette activité pourrait alors prendre la forme d'une décentration (Huguet, Mugny, Pérez, 1991-92 ; Butera, Huguet, Mugny et Pérez, 1994). Une telle activité se définirait par une décentration de la réponse propre suscitée par la nécessité de coordonner les centrations opposées dans une action commune, tout comme dans les études sur la psychologie sociale du développement (Doise et Mugny, 1997) et sur l'interdépendance informationnelle (Butera, Mugny, Quiamzade, Sanchez-Mazas et Tomei, 1998 ; Quiamzade, Falomir, Mugny et Butera, 1999). Si une telle activité constructiviste était à l'œuvre, les dynamiques de changement se caractériseraient alors par un changement positif envers la position xénophile autant au niveau direct qu'au niveau indirect, attestant l'émergence d'une réelle intégration de la position d'autrui.

L'analyse de deux situations de symétrie persuasive, l'une caractérisée par un contexte où les deux entités sociales disposeront de revendications également inefficaces et l'autre par un contexte où les deux entités disposeront de revendications également efficaces permettront aussi d'étudier dans quelle mesure celles-ci donnent lieu à des effets de changement similaires. Ces conditions seront comparées à une situation d'asymétrie favorable, où les sujets anticiperont de disposer de revendications plus efficaces qu'autrui, ainsi qu'à une situation d'asymétrie défavorable, où les revendications de soi seront moins persuasives que celles d'autrui. Les effets attendus pour ces deux conditions sont similaires à ceux de l'étude précédente. A ce propos, pour rendre plus saillant l'échec de la validation de soi, sera reproduite la condition où les sujets disposaient de revendications flexibles inefficaces, selon une croyance persuasive inflexible, étant donné que les résultats de l'*Etude 4* nous ont conduit à penser que l'échec de la validation de soi serait plus particulièrement saillant lorsque les sujets disposent de revendications inefficaces flexibles plutôt qu'inflexibles. Par conséquent, dans cette étude tous les sujets seront informés de l'efficacité du style inflexible, et disposeront, selon la première manipulation expérimentale, de revendications inflexibles efficaces ou de revendications flexibles inefficaces. Selon la deuxième manipulation expérimentale, les revendications à disposition des personnes défendant l'idée xénophile seront, selon les conditions, formulées dans un style inflexible efficace ou d'un style flexible inefficace, ce qui permettra de constituer des situations d'asymétrie favorable ou défavorable, et des situations de symétrie ou d'égalité persuasive, où les revendications respectives seront les deux efficaces ou inefficaces.

Méthode

Plan expérimental et population

Cette expérience, conduite par le biais de questionnaires dans un établissement scolaire de la Suisse Italienne, suit un plan factoriel 2X2, où étaient manipulées comme facteurs inter-sujets 1) l'efficacité des revendications de soi (*revendications de soi efficaces vs inefficaces*), et 2) l'efficacité des revendications d'autrui (*revendications d'autrui efficaces vs inefficaces*). Les 165 sujets qui ont participé à l'expérience, 87 garçons et 78 filles, ont un âge médian de 16 ans et sont tous de nationalité Suisse.

Procédure

Pré-test

Les sujets avaient à remplir individuellement un questionnaire anonyme, divisé en deux parties, du même type que celui utilisé lors de l'expérience précédente. Après avoir répondu à des questions portant sur les renseignements personnels habituels, les sujets avaient aussi dans cette étude à fixer le pourcentage, selon eux optimal, d'étrangers résidant en Suisse. En leur rappelant que le pourcentage actuel d'étrangers était de 16%, les sujets répondaient à cette question sur une échelle allant de 9% à 23%.

Sur la deuxième page du questionnaire les sujets avaient ensuite à se prononcer à propos de leur accord avec une série de huit revendications sur la question des étrangers en Suisse. Les cinq premiers items étaient identiques à ceux de l'expérience précédente et prônaient tous la priorité aux Suisses les plus démunis par rapport aux étrangers. En ce qui concerne les trois autres items, tous favorables à l'intégration politique des étrangers, les deux premiers étaient identiques à l'étude précédente. Un troisième item était introduit ici, relatif à la participation politique des étrangers (*Dans quelle mesure es-tu d'accord que les étrangers puissent participer aux décisions politiques?* Les sujets devaient indiquer dans quelle mesure ils étaient d'accord avec chaque revendication, sur une échelle non numérotée en 21 traits (1: je ne suis pas d'accord; 21: je suis d'accord).

Phase expérimentale

L'expérience était présentée aux sujets, tout comme les études précédentes, comme une recherche sur l'efficacité des styles rhétoriques, où la question était celle d'analyser quel style d'influence allait se révéler plus apte pour convaincre autrui du point de vue défendu lors d'un débat. Les sujets apprenaient qu'afin d'étudier une telle question, ils allaient participer prochainement à un débat, où ils allaient devoir défendre une idée proche de la leur, c'est-à-dire que *les Suisses les plus démunis doivent avoir la priorité sur les étrangers*. Les sujets anticipaient de défendre une telle position face à des personnes qui étaient de l'idée que *Suisses et étrangers doivent avoir les mêmes droits*, et apprenaient également que leur tâche lors de la discussion future était celle d'essayer de convaincre ces personnes de l'opinion favorable aux Suisses qu'ils allaient défendre.

Il était alors expliqué que plusieurs études scientifiques avaient démontré que le style rhétorique utilisé pour défendre une position donnée est de première importance lors d'un débat, et que pour défendre une idée on peut soit utiliser un style flexible, soit un style inflexible, en illustrant ces concepts à l'aide d'exemples, tout comme lors des autres études. Par contre, lors de la présente expérience tous les sujets étaient informés que 400 études scientifiques avaient montré que le style le plus apte à convaincre autrui, donc le plus efficace, s'était révélé être le *style inflexible*.

Sur la page suivante, après avoir résumé la tâche, on confrontait les sujets à une liste de cinq revendications prônant l'égalité entre Suisses et étrangers, les mêmes des deux études précédentes, qui allaient être défendus par les personnes à convaincre (cf. *Etude 3*).

Manipulation de l'efficacité des revendications d'autrui. La variable expérimentale concernant l'efficacité des revendications avancées par les autres personnes a été introduite à ce moment. Pour la moitié des sujets les revendications xénophiles que les autres personnes allaient avancer lors du débat futur étaient toutes formulées dans un *style flexible*, donc *inefficace* selon la croyance persuasive induite (p. ex.: *Peut-être que les étrangers devraient avoir les mêmes possibilités que les Suisses d'obtenir un travail, même en cas de chômage*). Pour l'autre moitié des sujets, toutes les revendications d'autrui étaient formulées dans un *style inflexible*, donc *efficace* (p. ex.: *Les étrangers doivent absolument avoir les mêmes possibilités que les Suisses d'obtenir un travail, même en cas de chômage*). De plus, afin de rendre saillante l'induction de cette variable et pour vérifier si elle avait été bien perçue, les sujets avaient à s'exprimer à l'aide de deux questions sur le style des revendications avancées par autrui et sur leur efficacité persuasive.

Manipulation de l'efficacité des revendications de soi. Étaient par la suite proposées aux sujets cinq revendications à avancer lors du débat futur pour convaincre les autres personnes de la position défendue, les mêmes que les études précédentes. Le contenu de celles-ci était toujours identique aux cinq items prônant la priorité pour les Suisses les plus démunis apparaissant lors du pré-test. La manipulation de la variable relative à l'efficacité des revendications de soi était introduite en mettant à disposition de la moitié des sujets les cinq revendications xénophobes formulées dans un *style flexible inefficace*, alors que l'autre moitié disposait de cinq revendications toutes formulées dans un *style inflexible efficace*. Les sujets devaient indiquer pour chaque revendication dans quelle mesure ils pensaient l'utiliser lors du débat futur, en cochant l'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*.

Ainsi, les situations d'asymétrie entre validités respectives sont représentées par deux conditions expérimentales. Les sujets de la condition revendications de soi inefficaces (flexibles) et revendications d'autrui efficaces (inflexibles) sont censés anticiper d'être en situation d'infériorité persuasive par rapport à leurs interlocuteurs égalitaires, ce qui les place dans une situation d'*asymétrie défavorable*. Par contre, les sujets de la condition revendications de soi efficaces (inflexibles) et revendications d'autrui inefficaces (flexibles) sont supposés anticiper d'être en situation de supériorité persuasive par rapport aux interlocuteurs égalitaires, les mettant dans une situation d'*asymétrie favorable*. Les situations de *symétrie entre validités* sont caractérisées par les conditions où les revendications de soi et

d'autrui étaient les deux efficaces ou inefficaces, les sujets anticipant dans ce cas d'être respectivement en situation *d'égalité persuasive efficace* ou *inefficace*.

Post-test

Le post-test était strictement identique au pré-test, soit en ce qui concerne le contenu, soit en ce qui concerne l'ordre des items.

Contrôle des variables

Le questionnaire se terminait avec une série de questions visant à contrôler si les manipulations expérimentales induites avaient été bien perçues par les sujets. Ils répondaient toujours à l'aide d'échelles non-numérotées en 21 points.

Mesures dépendantes

Intention d'utilisation des revendications

Un indice d'intention d'utilisation des revendications à disposition a été obtenu en calculant la moyenne des réponses pour les cinq items ($\alpha = .83$). L'échelle allant de 1 à 4 (4 = "je suis sûr/e de l'utiliser"), une moyenne plus élevée indique une intention d'utilisation plus importante.

Changement d'attitude direct

Celui-ci a été calculé, tout comme dans l'étude précédente, par la différence entre l'accord exprimé au pré-test et au post-test pour les cinq items favorables à la priorité des Suisses ($\alpha = .87$), de contenu identique à celui des revendications à avancer lors de la discussion future. L'échelle allant de 1 (je ne suis pas d'accord) à 21 (je suis d'accord), nous avons calculé la différence, entre pré-test et post-test, de l'accord avec ces cinq revendications, de manière à ce qu'une moyenne plus élevée indique un changement en direction de la position xénophile défendue par autrui.

Changement d'attitude indirect

En ce qui concerne cet indice, il a été calculé à partir des trois items favorables à l'intégration politique des étrangers ($\alpha = .85$), tout comme dans l'étude précédente (bien qu'ici un item ait été ajouté). Afin d'obtenir l'indice de changement indirect, la différence entre l'accord exprimé au post-test et au pré-test a été calculée de façon à ce qu'une moyenne plus élevée indique également un changement en direction de la position xénophile.

Résultats

Les résultats relatifs au changement d'attitude direct et indirect n'ont mis en évidence aucune différence significative entre les conditions expérimentales. Par conséquent, une analyse supplémentaire a été opérée en séparant les sujets selon leur attitude initiale sur la

base du pré-test relatif au pourcentage idéal d'étrangers en Suisse. Cette procédure a permis de séparer les sujets se caractérisant par une attitude plus proche de la xénophobie de ceux se caractérisant par une attitude intermédiaire, où se dégage un effet d'interaction de deuxième degré soit au niveau du changement direct qu'au niveau indirect. De ce fait, tous les résultats ont été considérés selon cette variable invoquée.

En ce qui concerne les résultats du pré-test, la moyenne ($M = 14.18$) des réponses relatives au pourcentage idéal d'étrangers en Suisse est inférieure au status quo, soit le 16%, et la médiane des réponses se situe à 15%. C'est sur la base de cette médiane que les sujets ont été distingués selon leur attitude plutôt xénophobe ou intermédiaire. Ainsi les 75 sujets ayant répondu par un pourcentage inférieur à 15% ont été considérés comme *xénophobes* ($M = 10.89$), et les 90 sujets ayant répondu par un pourcentage égal ou supérieur à 15% ($M = 16.92$; $F(1/157) = 421.559$; $p < .0001$) ont été considérés comme *intermédiaires* (cf. Roux, Mugny et Pérez, 1989). En ce qui concerne l'accord au pré-test avec les cinq items d'opinion favorables à la priorité des Suisses (items directs), la moyenne globale d'accord est de $M = 14.46$ (21 = je suis d'accord); celle relative aux sujets xénophobes est de $M = 16.70$, et celle des sujets intermédiaires est de $M = 12.59$ ($F(1/157) = 36.379$; $p < .0001$). Pour ce qui est des trois items d'opinion favorables à l'intégration politique des étrangers, la moyenne d'accord global est de $M = 9.39$ (21 = je suis d'accord), celle concernant les sujets xénophobes est de $M = 8.84$ alors que la moyenne pour les sujets intermédiaires est de $M = 10.67$ ($F(1/157) = 31.811$; $p < .0001$). Ces moyennes confirment que les sujets sont globalement plutôt d'accord avec les revendications xénophobes à défendre, qu'une différence significative existe à ce niveau entre sujets xénophobes et intermédiaires, et que ces derniers se caractérisent effectivement par une position plutôt neutre.

Contrôle des variables

En premier lieu, lorsqu'on demande aux sujets dans quelle mesure ils sont convaincus de l'idée à défendre (21 = très convaincus), il se vérifie que les sujets xénophobes déclarent être davantage convaincus ($M = 16.48$) que les sujets intermédiaires ($M = 10.01$; $F(1/157) = 53.306$; $p < .0001$), ces derniers se situant effectivement près du milieu de l'échelle. De plus, l'on assiste à un effet de la variable relative aux revendications de soi. Lorsque celles-ci étaient efficaces les sujets se déclarent davantage convaincus de l'idée à défendre ($M = 13.92$) comparativement à la condition où les revendications de soi étaient inefficaces ($M = 11.95$; $F(1/157) = 6.545$; $p < .02$).

Au niveau de la perception du style le plus efficace pour convaincre autrui, les résultats mettent en évidence que les sujets ont globalement reconnu, en accord avec la croyance induite chez la totalité des sujets, qu'un style davantage inflexible ($M = 14.58$; 21 = inflexible) est plus apte à convaincre autrui.

Un indice d'efficacité de soi relativement à autrui a été calculé à partir de la différence entre deux items, l'un de perception d'efficacité des revendications de soi et l'autre d'efficacité des revendications d'autrui (un chiffre positif indique davantage d'efficacité des revendications de soi). Les résultats qui figurent au *Tableau 12* montrent tout d'abord deux effets simples significatifs. Le premier est relatif au style des revendications d'autrui ($F(1/157) = 10.054$; $p < .01$); lorsque celles-ci étaient inefficaces, les sujets attribuent davantage

d'efficacité aux revendications de soi ($M = +2.13$) que lorsqu'elles étaient efficaces ($M = -1.42$). Le deuxième effet simple concerne la position initiale des sujets, et montre que les sujets xénophobes attribuent davantage d'efficacité aux arguments de soi qu'à ceux d'autrui ($M = +2.44$) comparativement aux sujets intermédiaires ($M = -1.21$; $F_{1/157} = 11.353$; $p < .001$).

Tableau 12. Différence entre la perception d'efficacité des revendications de soi et d'autrui (+ = davantage d'efficacité des revendications de soi, écarts types entre parenthèses)

Sujets	Xénophobes				Intermédiaires			
Revendications de soi	Efficaces		Inefficaces		Efficaces		Inefficaces	
Revendications d'autrui	Efficaces	Inefficaces	Efficaces	Inefficaces	Efficaces	Inefficaces	Efficaces	Inefficaces
Différence	+0.24	+5.11	+4.61	-0.05	-3.77	+3.42	-5.48	0.00
	(3.70)	(10.23)	(8.33)	(6.68)	(6.63)	(7.29)	(5.90)	(5.60)
N	17	19	18	21	22	26	21	21

Les résultats dégagent également deux effets significatifs d'interaction entre variables expérimentales: celui entre le type de revendications à disposition de soi et d'autrui ($F_{1/157} = 5.759$; $p < .02$) et celui entre les revendications d'autrui et le degré d'implication des sujets ($F_{1/157} = 7.899$; $p < .01$). Finalement, ils mettent en évidence que l'interaction de deuxième degré entre les trois variables expérimentales est tendanciellement significative ($F_{1/157} = 3.133$; $p < .08$). Etant donné ces diverses interactions, nous allons décomposer directement l'interaction de deuxième degré, bien que cette dernière ne soit que tendancielle.

Pour les xénophobes, la décomposition de la variance montre qu'en situation d'asymétrie favorable les sujets reconnaissent effectivement les revendications de soi comme davantage efficaces relativement à celles d'autrui ($M = +5.11$), les différences étant significatives par rapport aux deux situations de symétrie persuasive, soit celle où les revendications de soi et d'autrui étaient les deux inefficaces ($M = -0.05$; $t_{157} = 2.315$; $p < .03$), ou efficaces ($M = +0.24$; $t_{157} = 2.075$; $p < .04$). De plus, l'on observe que bien qu'en situation d'asymétrie défavorable, les xénophobes perçoivent les revendications de soi comme plus efficaces par rapport à celles d'autrui ($M = +4.61$), la différence étant significative par rapport à la condition où les revendications de soi et d'autrui étaient inefficaces ($t_{157} = 2.063$; $p < .05$) et tendancielle lorsqu'elles étaient les deux efficaces ($t_{157} = 1.840$; $p < .07$).

Au niveau des sujets intermédiaires, les résultats mettent en évidence que ceux en situation de supériorité persuasive perçoivent effectivement les revendications de soi comme

plus efficaces que celles d'autrui ($M = +3.42$) la différence étant significative par rapport à la condition où les revendications respectives étaient les deux efficaces ($M = -3.77$; $t/157 = 3.533$; $p < .001$), et tendancielle lorsqu'elles étaient les deux inefficaces ($M = 0.00$; $t/157 = 1.659$; $p < .05$; hyp. unil.). A la différence des xénophobes, les intermédiaires reconnaissent d'être en situation d'infériorité persuasive par rapport à autrui ($M = -5.48$), bien que la différence ne soit significative que par rapport à la condition où les revendications respectives étaient les deux inefficaces ($t/157 = 2.524$; $p < .02$), et non pas lorsque les revendications de soi et d'autrui étaient efficaces ($M = -3.77$; ns.).

Pour ce qui est de l'importance accordée au fait de défendre la position propre ou de ne pas se disputer lors de la discussion future (21= ne pas se disputer), les sujets considèrent globalement comme plus important le fait de défendre la position propre ($M = 6.41$). De plus, l'interaction entre le style des revendications d'autrui et le degré d'implication des sujets ($F1/157 = 7.206$; $p < .01$) montre que les sujets xénophobes confrontés à des interlocuteurs disposant de revendications efficaces envisagent comme encore plus important le fait de défendre l'idée propre ($M = 3.91$) que les sujets des conditions comparables (revendications d'autrui inefficaces: $M = 7.82$; $t/157 = 3.145$; $p < .01$; sujets intermédiaires: $M = 7.09$; $t/157 = 2.638$; $p < .01$). Par contre, la moyenne des sujets intermédiaires confrontés à des interlocuteurs disposant de revendications inefficaces ($M = 6.43$) ne diffère pas de celles comparables. Finalement, les sujets intermédiaires pensent qu'ils auront besoin de plus d'information sur la problématique des étrangers avant de participer à la discussion ($M = 3.80$; 21= je n'ai pas besoin) comparativement aux xénophobes ($M = 6.91$; $t/157 = 16.023$; $p < .0001$).

Intention d'utilisation des revendications

A ce niveau les résultats dégagent en premier lieu un effet significatif de la variable relative au type de revendications à disposition des sujets ($F1/157 = 4.065$; $p < .05$). Ainsi, l'on observe que lorsque les revendications à disposition des sujets étaient efficaces, les sujets envisagent de les utiliser dans une plus large mesure ($M = 3.00$) que lorsque celles-ci étaient inefficaces ($M = 2.82$).

En deuxième lieu, les résultats mettent en évidence un effet tendanciel relatif aux arguments à disposition d'autrui ($F1/157 = 2.087$; $p < .096$). Il apparaît que les sujets se proposent d'utiliser tendanciellement davantage les revendications à leur disposition lorsque celles d'autrui étaient efficaces ($M = 3.00$) plutôt qu'inefficaces ($M = 2.84$). Finalement, les résultats montrent que les sujets xénophobes envisagent d'utiliser davantage les revendications à leur disposition ($M = 3.16$) que les intermédiaires ($M = 2.72$; $F1/157 = 19.448$; $p < .0001$).

Bien que l'interaction de deuxième degré ne soit pas significative, étant donné l'effet simple des trois variables, nous avons décidé de la décomposer (cf. *Tableau 13*).

Tableau 13. Intention d'utilisation des revendications (4= je suis sûr/e de l'utiliser, écarts types entre parenthèses)

Sujets	Xénophobes				Intermédiaires			
Revendications de soi	Efficaces		Inefficaces		Efficaces		Inefficaces	
Revendications d'autrui	Efficaces	Inefficaces	Efficaces	Inefficaces	Efficaces	Inefficaces	Efficaces	Inefficaces
<i>Différence</i>	3.21	3.24	3.30	2.91	2.94	2.75	2.65	2.50
	(0.63)	(0.63)	(0.69)	(0.70)	(0.67)	(0.47)	(0.59)	(0.83)
<i>N</i>	17	19	18	21	22	26	21	21

Pour ce qui est des sujets xénophobes, les résultats montrent qu'en situation d'asymétrie défavorable ils utilisent tendanciellement plus les revendications inefficaces ($M = 3.30$) que les sujets disposant aussi des revendications inefficaces, mais pour lesquels celles d'autrui étaient également inefficaces ($M = 2.91$; $t/157 = 1.823$; $p < .07$) ; il apparaît également qu'ils les utilisent autant que ceux en situation d'égalité persuasive efficace ($M = 3.21$; ns.). Par contre, les sujets disposant de revendications aussi inefficaces que celles d'autrui utilisent tendanciellement moins les revendications par rapport à la condition d'asymétrie favorable ($M = 3.24$; $t/157 = 1.572$; $p < .06$; hyp. unil.).

En ce qui concerne les dynamiques propres aux sujets intermédiaires, l'on observe que les sujets en position d'asymétrie défavorable ne tendent pas à utiliser les revendications autant que ceux disposant de revendications efficaces, comme c'était le cas pour les sujets xénophobes, la différence entre les deux conditions (respectivement $M = 2.65$ et $M = 2.94$; $t/154 = 1.298$; $p < .09$) étant tendanciellement significative. De plus, alors que pour les sujets xénophobes une différence tendancielle existe entre la condition d'infériorité persuasive et celle de symétrie inefficace, au niveau des sujets intermédiaires les deux moyennes ne sont pas différentes (respectivement $M = 2.65$ et $M = 2.50$; ns.). Les sujets en condition de symétrie inefficace utilisent quant à eux tendanciellement moins les revendications inefficaces à leur disposition comparativement aux sujets en situation d'asymétrie favorable ($M = 2.75$; $t/157 = 1.434$; $p < .08$; hyp. unil.), tout comme les sujets xénophobes.

Changement d'attitude direct

Les résultats (cf. *Tableau 14*) mettent en évidence une interaction de deuxième degré entre les trois variables expérimentales ($F_{1/157} = 9.440$; $p < .01$). La décomposition de la

variance montre, pour les sujets xénophobes, qu'en situation d'asymétrie défavorable, c'est-à-dire lorsqu'ils disposaient de revendications inefficaces et étaient confrontés à des interlocuteurs disposant de revendications efficaces, ils ont le moins changé en direction de la position xénophile ($M = -0.47$), alors que dans les situations de symétrie persuasive ils ont le plus changé leur attitude vers la position xénophile. La différence est significative comparativement à la condition où les revendications de soi et d'autrui étaient les deux inefficaces ($M = +1.63$; $t/157 = 2.160$; $p < .04$), et tendancielle lorsqu'elles étaient les deux efficaces ($M = +1.05$; $t/157 = 1.482$; $p < .07$; hyp. unil.).

Quant à la condition où les revendications de soi étaient efficaces et celles d'autrui inefficaces ($M = -0.15$), c'est-à-dire la condition d'asymétrie favorable, sa moyenne ne diffère que tendanciellement de celle où les sujets et leurs interlocuteurs disposaient de revendications inefficaces ($t/157 = 1.858$; $p < .07$), et n'est statistiquement pas différente de la condition où les revendications de soi et d'autrui étaient efficaces.

Tableau 14. Changement d'attitude direct (+ = changement vers la position xénophile, écarts types entre parenthèses)

Sujets	Xénophobes				Intermédiaires			
Revendications de soi	Efficaces		Inefficaces		Efficaces		Inefficaces	
Revendications d'autrui	Efficaces	Inefficaces	Efficaces	Inefficaces	Efficaces	Inefficaces	Efficaces	Inefficaces
Changement direct	+1.05	-0.15	-0.47	+1.63	+0.87	+0.32	+2.75	-0.34
	(2.61)	(2.43)	(3.81)	(2.39)	(1.84)	(2.31)	(3.19)	(4.70)
N	17	19	18	21	22	26	21	21

Au niveau des sujets intermédiaires, une dynamique bien différente apparaît. Ainsi, la condition où les sujets changent le plus leur attitude manifeste vers la position xénophile défendue par autrui est celle relative aux sujets disposant de revendications inefficaces et qui anticipaient de se confronter à des interlocuteurs disposant de revendications efficaces ($M = +2.75$), donc placés en situation d'asymétrie défavorable. Les différences sont significatives par rapport aux conditions comparables, c'est-à-dire celles de symétrie persuasive, où les sujets et leurs interlocuteurs disposaient les deux de revendications inefficaces ($M = -0.34$; $t/157 = 3.315$; $p < .001$) ou efficaces ($M = +0.87$; $t/157 = 2.041$; $p < .05$). Pour ce qui est des sujets disposant de revendications efficaces alors que celles de leurs interlocuteurs étaient inefficaces ($M = +0.32$), donc en situation d'asymétrie favorable, leur moyenne ne diffère pas statistiquement de celles comparables. Quant aux différences entre sujets xénophobes et intermédiaires, notons encore que la différence est significative au niveau de la condition

d'infériorité persuasive, où les sujets intermédiaires changent davantage vers la position égalitaire, alors que les xénophobes vers la position défendue ($t/157=3.319$; $p<.001$), et aussi lorsque les revendications de soi et d'autrui étaient les deux inefficaces, où les sujets xénophobes changent davantage vers la position égalitaire comparativement aux intermédiaires ($t/157= 2.109$; $p<.04$).

Changement d'attitude indirect

Les résultats à ce niveau (cf. *Tableau 15*) dégagent une interaction de deuxième degré entre les trois variables expérimentales ($F1/157=4.591$; $p<.04$).

Tableau 15. Changement d'attitude indirect (+ = changement vers la position xénophile, écarts types entre parenthèses)

Sujets	Xénophobes				Intermédiaires			
Revendications de soi	Efficaces		Inefficaces		Efficaces		Inefficaces	
Revendications d'autrui	Efficaces	Inefficaces	Efficaces	Inefficaces	Efficaces	Inefficaces	Efficaces	Inefficaces
Changement indirect	+0.61	-1.02	+0.15	+1.02	-0.50	+0.26	+0.70	-0.70
	(3.60)	(3.05)	(2.15)	(4.91)	(2.88)	(1.39)	(2.96)	(2.63)
N	17	19	18	21	22	26	21	21

La décomposition de la variance met en évidence, pour ce qui est des sujets xénophobes, que ceux disposant de revendications inefficaces et anticipant de se confronter à des interlocuteurs avec des revendications également inefficaces se caractérisent par un changement plus important en direction de la position égalitaire ($M= +1.02$). La différence est significative par rapport aux sujets en situation de supériorité persuasive, c'est-à-dire disposant de revendications efficaces alors que celles d'autrui étaient inefficaces ($M= -1.02$; $t/157=2.095$; $p<.04$), qui changent en direction de la position xénophobe, alors que comparativement à la condition d'infériorité persuasive, où les revendications de soi étaient inefficaces et celles d'autrui efficaces ($M= +0.15$), la différence n'est pas significative. En ce qui concerne les sujets de la condition revendications de soi et d'autrui efficaces, ils changent tendanciellement davantage leur attitude indirecte en direction de la position xénophile ($M= +0.61$) comparativement aux sujets en situation de supériorité persuasive ($M= -1.02$; $t/157=1.588$; $p<.06$; hyp. unil.). La différence entre la condition de symétrie efficace et la condition d'asymétrie défavorable n'est pas significative.

Quant aux sujets intermédiaires, les résultats ne montrent aucune différence significative à l'intérieur des conditions expérimentales. Pour ce qui est des comparaisons avec les sujets

xénophobes, l'on observe d'abord une différence tendancielle au niveau des conditions de symétrie persuasive inefficace, où les sujets xénophobes changent davantage envers la xénophilie ($M = +1.02$) comparativement aux sujets intermédiaires ($M = -0.70$; $t/157 = 1.812$; $p < .07$). Finalement, l'on observe que la différence est aussi tendancielle entre les conditions d'asymétrie favorable, où les sujets xénophobes changent tendanciellement davantage leur attitude dans le sens d'une polarisation ($M = -1.02$) comparativement aux sujets intermédiaires ($M = +0.26$; $t/157 = 1.377$; $p < .08$; hyp. unil.). Quant aux autres comparaisons entre sujets xénophobes et intermédiaires, aucune différence n'atteint le seuil de significativité.

Discussion

Les résultats de cette expérience ont été analysés, à la différence des autres études, selon la position initiale des sujets plus ou moins xénophobe, du fait que les effets de changement n'ont révélé aucune dynamique significative sur la population globale considérée. Dès lors, distinguer les sujets les plus xénophobes des sujets se caractérisant par une attitude intermédiaire sur la question des étrangers a permis de montrer que les dynamiques supposées être à l'œuvre se confirment dans leur ensemble pour les sujets les plus xénophobes, bien que quelque différence par rapport aux hypothèses initialement émises existe, qu'il s'agira de discuter. Quant aux sujets intermédiaires, l'on assiste à une dynamique de changement non prévue par la théorisation avancée, du fait que celle-ci concerne exclusivement les sujets socialement impliqués dans l'attitude, c'est-à-dire les xénophobes. Cependant, nous essayerons d'interpréter les résultats relatifs aux sujets intermédiaires selon le degré d'implication de l'identité sociale dans l'attitude à défendre, ainsi qu'à partir de la signification de la tâche. Dans cet objectif, l'analyse des items de contrôle des variables et de représentation de la tâche permettra de mettre en évidence les différences entre les sujets xénophobes et intermédiaires, pouvant orienter l'interprétation des résultats concernant les sujets intermédiaires. De plus, pour comprendre les dynamiques propres aux sujets se caractérisant par une attitude intermédiaire, seront prises en compte les théorisations ayant traité de la question des attitudes neutres ou ambivalentes (cf. Thompson, Zanna et Griffin, 1995 ; Brömer, 1998 ; Katz, 1981) .

Ainsi, au niveau des questions de *cheking* il apparaît en premier lieu que les sujets xénophobes se disent effectivement convaincus de l'attitude à défendre, alors que les intermédiaires ne se déclarent ni convaincus ni non convaincus, ce qui montre qu'ils se caractérisent effectivement par une attitude intermédiaire sur la question des étrangers. Le contrôle de la variable concernant l'efficacité des revendications à disposition montre que tous les sujets reconnaissent comme plus convaincantes les revendications formulées dans un style inflexible, confirmant que la manipulation induite a été bien perçue.

L'indice relatif à la différence entre l'efficacité des revendications de soi et d'autrui montre que lorsqu'ils sont placés en situation d'asymétrie défavorable les sujets xénophobes résistent à reconnaître l'invalidation de leur position et partant, l'efficacité supérieure d'autrui, étant donné que dans cette condition ils établissent une différence favorable aux revendications de soi, bien qu'autrui dispose en réalité de revendications davantage efficaces. Cette résistance ne s'observe pas chez les sujets intermédiaires, étant donné que dans le même cas ceux-ci reconnaissent l'efficacité supérieure des revendications d'autrui. Placés en situation d'asymétrie favorable, les sujets constatent effectivement l'efficacité supérieure de

soi, les xénophobes autant que les intermédiaires. De plus, si les sujets xénophobes reconnaissent être en situation d'égalité dans les deux conditions de symétrie, soit lorsque les revendications de soi et d'autrui étaient les deux efficaces ou inefficaces, les sujets intermédiaires considèrent être à égalité seulement s'ils sont placés en situation de symétrie persuasive inefficace, alors que si les revendications de soi et d'autrui étaient efficaces, ils attribuent plus d'efficacité à autrui. Les résultats relatifs à cet indice montrent ainsi que les xénophobes résistent à reconnaître l'efficacité supérieure des revendications d'autrui, alors que cette résistance ne s'observe pas auprès des sujets intermédiaires, confirmant que la motivation défensive et la résistance sont bien à l'œuvre auprès des sujets impliqués (cf. Falomir, Mugny et Pérez, 1993).

Dès lors, l'on est induit à inférer à ce niveau que les sujets xénophobes et intermédiaires se différencient par la motivation défensive suscitée par les situations d'asymétrie défavorable, amenant les xénophobes, du fait que la conviction et l'implication de l'identité sociale dans l'attitude à défendre sont dans ce cas plus importantes, à résister à l'invalidation sociale du hors-groupe déjà au niveau de la perception de l'efficacité respective des revendications, alors que les intermédiaires cèdent en quelque sorte à l'invalidation de l'opinion xénophobe provenant d'autrui sans opposer de résistance particulière. Ces dynamiques sont d'ailleurs confirmées par le degré d'importance accordé à la motivation défensive (défendre l'idée propre lors du débat) ou à celle relationnelle (essayer de ne pas se disputer), où les sujets xénophobes déclarent une intention plus importante de défendre leur idée lors du débat futur lorsque les autres personnes disposent de revendications efficaces plutôt qu'inefficaces, alors qu'un tel effet ne s'observe pas auprès des sujets intermédiaires.

Lorsque l'on se penche sur les résultats relatifs à l'intention d'utiliser lors du débat futur les revendications à disposition, l'on constate en premier lieu que globalement les sujets disposant de revendications efficaces expriment une intention plus importante de les utiliser comparativement à ceux disposant de revendications inefficaces, confirmant l'effet déjà observé dans l'étude précédente. Cependant, l'analyse des différences entre conditions a montré à nouveau l'émergence d'une stratégie défensive auprès des sujets xénophobes placés en situation d'asymétrie défavorable, où l'on remarque qu'ils se déclarent prêts à utiliser les revendications inefficaces à leur disposition de manière similaire aux sujets disposant de revendications efficaces, alors qu'auprès des sujets intermédiaires l'on n'assiste pas une telle dynamique. Ainsi, au niveau de l'utilisation des revendications aussi apparaît de manière très claire la résistance à l'invalidation sociale de l'attitude défendue de la part des sujets xénophobes.

Au niveau du changement d'attitude direct, il se vérifie en accord avec l'hypothèse émise qu'en cas d'invalidation sociale de l'opinion défendue, induite par le fait qu'autrui dispose de revendications plus efficaces que soi pour convaincre, les sujets xénophobes résistent à s'ouvrir au point de vue défendu par autrui. Les différences sont significatives par rapport à toutes les conditions comparables, donc relativement aux sujets placés en situation d'égalité persuasive (efficace et inefficace), la différence étant particulièrement saillante par rapport aux sujets intermédiaires aussi placés en situation d'asymétrie défavorable. En ce qui concerne ces derniers, ils changent de manière très importante envers le point de vue défendu par autrui, ce qui montre l'existence d'un processus bien distinct selon la position initiale. Ainsi, les sujets intermédiaires cèdent à un niveau direct lorsque la position d'autrui se révèle

plus valide que celle défendue, alors que les sujets xénophobes résistent à l'invalidation en se fermant au point de vue adverse. Nous discuterons plus loin de l'interprétation de ces différences, une fois commentées aussi les dynamiques de changement indirect.

Quant aux autres dynamiques de changement direct pour les sujets xénophobes, l'on assiste globalement comme prévu à une ouverture plus importante au point de vue xénophile défendu par autrui lorsque les sujets sont placés en situation d'égalité, de manière particulière lorsque les revendications de soi et d'autrui sont inefficaces pour convaincre. En effet, dans ce cas les sujets manifestent le plus d'ouverture à la position xénophile, les différences apparaissant relativement à toutes les conditions comparables, alors qu'en cas de symétrie persuasive efficace, la différence ne s'observe que comparativement à la situation d'asymétrie défavorable. Placés en situation d'asymétrie favorable, les sujets ne manifestent pas comme dans l'étude précédente une ouverture à autrui. Cet effet semble indiquer que dans cette expérience les sujets anticipant la validation du point de vue défendu ne se seraient pas tant préoccupés d'entretenir une bonne relation interpersonnelle avec autrui comme dans l'étude précédente. Bien que dans l'étude précédente l'effet observé à ce niveau n'ait été que tendanciel, il a été interprété comme relevant d'une préoccupation relationnelle selon l'émergence d'un effet '*bon prince*', présumé être d'autant plus à l'œuvre que les sujets sont rassurés et certains quant à la validité du point de vue propre et quant à la positivité de l'identité sociale.

Ce manque d'ouverture à autrui en cas d'asymétrie favorable peut être du à une différence importante entre les deux expériences. L'on peut en effet supposer que dans l'expérience précédente, du fait que seules les revendications des sujets, à la différence de celles des autres personnes, sont formulées selon un style d'influence, les sujets se seraient davantage centrés sur leur rôle de source d'influence comparativement à l'expérience présente. Dans le cadre de la présente étude, les sujets sont plus explicitement aussi cibles d'une tentative d'influence, et le rôle des interlocuteurs plus actif. En ce sens, les interlocuteurs étant manifestement aussi source d'influence, la compétition entre les deux groupes aurait été davantage prééminente dans cette étude que dans celle précédente. La compétition étant plus importante, elle pourrait dès lors avoir moins conduit les sujets à se préoccuper d'entretenir une relation interpersonnelle positive avec le hors-groupe.

Au niveau du changement indirect, l'on constate qu'aucune dynamique d'élaboration épistémique du conflit ne s'observe auprès des sujets intermédiaires. Par contre, les résultats pour les sujets xénophobes placés en situation d'asymétrie favorable confirment l'effet de polarisation de l'attitude xénophobe observé dans l'étude précédente. Cette condition diffère de celles comparables, donc aussi par rapport aux sujets intermédiaires, mais surtout de celle de symétrie persuasive inefficace. C'est donc surtout dans la condition de symétrie où les sujets anticipent l'inefficacité persuasive des revendications xénophobes et xénophiles que l'on est à même d'assister à une validation de la position xénophile (comparativement aux sujets intermédiaires aussi), se traduisant par un changement indirect plus important envers la xénophilie. La différence se manifeste le plus clairement par rapport à la condition d'asymétrie favorable, en non pas par rapport à la situation d'asymétrie défavorable. En cas d'asymétrie défavorable l'on peut cependant inférer une absence d'élaboration du conflit épistémique, étant donné qu'aucune différence n'existe par rapport aux sujets intermédiaires,

dont les dynamiques ne manifestent aucune élaboration indirecte, soit en direction de la position défendue, soit en direction de la position d'autrui.

Ainsi, les résultats permettent d'attester que c'est essentiellement dans deux conditions que l'on observe une élaboration du conflit épistémique. En premier lieu, dans la condition d'asymétrie favorable, où grâce au principe de validation consensuelle les sujets polarisent leur attitude indirecte vers la position xénophobe, confirmant que la résolution du conflit épistémique présent initialement dans la tâche opère dans le sens d'une validation de l'opinion défendue. En deuxième lieu, dans la condition de symétrie persuasive inefficace, où les sujets anticipent que ni la position de soi ni celle d'autrui n'allait se montrer convaincante, donc valide, lors du débat futur. Bien qu'au niveau de la situation de symétrie persuasive efficace, où les sujets anticipent que la position de soi et d'autrui allaient être toutes deux convaincantes, donc valides, les dynamiques de changement soient similaires à celles observées auprès des sujets en situation de symétrie inefficace, les effets sont plus nets en cas d'invalidité des deux positions. Dans ce cas, l'incertitude quant à la validité des avis respectifs aurait été plus importante, du fait que ni l'opinion des sujets ni celle d'autrui ne sont censées être valides. Par contre, en cas d'efficacité des positions respectives les sujets auraient été amenés à attribuer de la validité aux deux positions, rendant dès lors moins saillant le conflit épistémique et partant, la crainte d'invalidité (cf. Butera et Mugny, 1995 ; Butera, Mugny, Legrenzi et Pérez, 1996).

Une activité constructiviste de décentration est ainsi plus à même d'apparaître en cas de saillance de l'incertitude épistémique, c'est-à-dire lorsque ni la réponse de soi ni celle d'autrui ne sont valides, comme c'est le cas du conflit d'incompétences (cf. Butera et Mugny, 1995 ; Butera, Maggi et al., 1996 ; Maggi, Butera et Mugny, 1996). Les dynamiques de changement direct et indirect manifestées en cas de symétrie inefficace attestent en effet une réelle intégration de la position xénophile d'autrui, où les sujets sont amenés à prendre en compte le point de vue d'autrui pour résoudre le conflit épistémique, et à s'engager dans un processus de validation qui les décentre du point de vue propre et induit une forme de pensée divergente (Nemeth et Wachtler, 1983) marquée par le constructivisme. Un tel fonctionnement induirait à penser que pour construire une opinion valide il est nécessaire de coordonner les centrations opposées permettant d'élaborer des nouvelles formes de jugement passant par l'intégration du point de vue divergent d'autrui, qui aillent au-delà des oppositions initialement manifestées (cf. Butera, Gardair, Maggi et Mugny, 1998 ; Butera, Mugny, Quiamzade, Sanchez-Mazas et Tomei, 1998 ; Quiamzade, Tomei et Butera, sous presse).

En ce qui concerne l'émergence d'une activité de décentration en cas de symétrie entre validités respectives, l'on constate donc qu'elle apparaît exclusivement auprès des sujets les plus convaincus et partant, les plus impliqués au niveau de l'identité sociale dans l'attitude xénophobe à défendre, alors qu'une dynamique de changement bien différente s'observe auprès des sujets se caractérisant par une attitude intermédiaire. Les processus de changement observés auprès de ces derniers se définissent essentiellement par un changement important envers la position d'autrui à un niveau direct lorsque celle-ci apparaît comme plus valide que celle qu'ils ont à défendre, alors qu'à un niveau indirect la moyenne de changement ne diffère pas de celles comparables. Les sujets intermédiaires sont donc amenés à rétablir un consensus manifeste avec la source de dissension lorsque celle-ci dispose d'un pouvoir persuasif sur les

sujets, du fait que leur position apparaîtrait être plus valide grâce au consensus qu'elle est censées obtenir suite au débat.

Si l'on s'interroge quant à la signification de l'attitude à défendre pour les sujets intermédiaires l'on peut être induit à penser que du fait de leur attitude neutre sur la question des étrangers ils peuvent se caractériser par soit par une absence d'opinion sur la question (c'est-à-dire une '*non attitude*', cf. Eagly et Chaiken, 1993) soit par une attitude ambivalente (cf. aussi Brömer, 1998). En effet, comme le notent Eagly et Chaiken (1993), le fait de détenir une attitude neutre peut selon un premier point de vue signifier que les individus n'ont pas d'attitude définie sur la question, les attitudes étant définies "*in terms of a tendency that is expressed by evaluating an entity with some degree of favor or disfavor*" (Eagly et Chaiken, 1993 ; p. 3). C'est donc le fait d'exprimer une évaluation favorable ou défavorable sur un objet donné qui est caractéristique de la détention d'une attitude, alors que une '*non attitude*' est supposée se manifester par l'expression d'une évaluation neutre sur la question. En effet, "*Evaluative responding, whether it is covert or overt, can produce a psychological tendency to respond with a particular degree of evaluation when subsequently encountering the attitude object. If this tendency to respond is established, the person has formed an attitude toward the object.*" (Eagly et Chaiken, 1993 ; p. 2). Ainsi, le fait d'exprimer une attitude se situant à un point neutre sur un continuum peut signifier le manque d'une attitude formée sur la question sujette à évaluation. Selon un deuxième point de vue, exprimer une position neutre peut aussi désigner que l'individu se définit tout autant par une évaluation positive que par une évaluation négative sur la question, c'est-à-dire qu'il peut tout aussi approuver les aspects pour et les aspects contre. Dans un tel cas l'individu détiendrait non pas une attitude non formée mais une attitude ambivalente (cf. Thompson et al., 1995), où les individus "*are torn between two sides of the issue*" (Brömer, 1998; p. 230).

Ainsi, exprimer une attitude neutre peut signifier soit une ambivalence attitudinale, soit une attitude non formée, mais les indices à notre disposition ne permettent pas de trancher entre les deux cas. En effet, les sujets avaient ici à s'exprimer le long d'un continuum bipolaire, et celui-ci ne permet pas d'attester dans quelle mesure ou pour quels sujets il s'agit d'une attitude ambivalente plutôt que d'une '*non attitude*'. L'ambivalence est inférée habituellement à partir de deux échelles différentes, où les sujets s'expriment sur deux dimensions distinctes, l'une relative au degré d'accord, l'autre au degré de désaccord, étant donnée que l'ambivalence attitudinale se caractérise par la coexistence d'évaluations favorables et défavorables à propos de l'objet en question (Priester et Petty, 1996 ; Wegener, Dowing, Krosnick et Petty, 1995). Par conséquent, lorsque les sujets s'expriment le long d'un continuum "*more ambivalent respondents should have more nearly neutral attitudes, when attitudes are assessed on traditional bipolar scales. (...) In addition, attitude neutrality might reflect a relative absence of knowledge about the attitude object, because people with little basis for evaluating an attitude objects (i.e., who have nonattitudes) may categorize it in the neutral range of evaluation*" (Eagly et Chaiken, 1993 ; p. 127).

Bien que l'on ne puisse pas connaître la nature des attitudes exprimées par les sujets se caractérisant pas une attitude intermédiaire, les travaux ayant examiné les effets de changement d'attitude en cas d'ambivalence montrent que ces attitudes peuvent facilement être modifiées selon le contexte. Lorsque celui-ci rend saillants les aspects positifs ou négatifs, le changement s'observe dans la direction correspondante (Katz, 1981), étant donnée

aussi l'instabilité définissant ces attitudes (cf. Bargh, Chaiken, Govender et Pratto, 1992). Un même effet s'observerait lorsque les sujets n'ont pas une attitude formée sur la question. En cas d'attitudes non formées, selon la classification des tâches opérée par la TEC, la représentation de la tâche serait celle d'une tâche non impliquante (TANI). Celles-ci comprennent en effet comme présenté dans la partie théorique les situations de formation d'attitude, où les sujets ne sont pas à priori impliqués dans un point de vue particulier, et la divergence avec autrui n'est pas susceptible d'induire un conflit de nature identitaire ou épistémique, mais essentiellement un conflit de nature relationnelle. Selon les termes de la TEC (cf. Mugny et Pérez, 1998), l'effet d'évitement du conflit lors de l'expression manifeste de l'attitude (cf. aussi Pérez et al., 1989), serait d'autant plus important qu'autrui possède un certain pouvoir, soit de nature normative soit de nature informationnelle (Deutsch et Gerard, 1955).

Cependant, pour les sujets se caractérisant par une attitude intermédiaire, ce qui différencie en principe la représentation d'une TANI d'une tâche de débat est que dans cette dernière, bien que l'on puisse inférer une moindre saillance des préoccupations liées à l'identité sociale en raison du faible degré d'implication dans l'attitude à défendre, les préoccupations épistémiques sont en principe rendues saillantes. Dans un débat, il s'agit en effet de mettre en évidence la position la plus consensuelle, donc valide, ce qui implique la pertinence de l'axe épistémique. Toutefois, les dynamiques de changement observées auprès des sujets intermédiaires n'indiquent aucune dynamique de changement s'exprimant au niveau indirect, là où l'élaboration du conflit épistémique est censé s'exprimer. Cette absence d'élaboration serait-elle l'indice d'une moindre saillance du conflit épistémique issu de la divergence pour les intermédiaires comparativement aux xénophobes, en raison du degré de divergence moindre entre la position initiale des sujets intermédiaire et celle défendue par les interlocuteurs xénophiles ? Si les indices à notre disposition ne nous permettent pas de nous avancer avec assurance sur la signification spécifique de la tâche pour les sujets intermédiaires, les effets observés sont toutefois conformes à ceux attendus dans une TANI. Pour comprendre les fonctionnements propres aux attitudes intermédiaires lors d'une tâche de débat, aussi selon leur nature ambivalente ou de 'non attitude', d'autres études sur la question seraient à envisager, qui dépassent cependant le cadre spécifique de cette thèse.

Discussion générale des démonstrations expérimentales de la deuxième section

La première recherche de cette section de démonstrations expérimentales (*Etude 3*) confirme que c'est exclusivement dans un contexte social caractérisé par la représentation de l'unicité, où les opinions diverses sont envisagées selon un rapport d'interdépendance négative impliquant une hiérarchisation entre validités respectives, que le principe de validation consensuelle intergroupe est à l'œuvre. Les hypothèses émises quant à la représentation de la tâche dans un contexte de débat contradictoire présupposent que dans une telle tâche c'est la représentation de l'unicité qui est saillante, la spécificité d'un débat étant celle de mettre en évidence quelle position se révèle être plus valide, c'est-à-dire plus consensuelle, établissant par là une interdépendance négative entre les avis en présence. Van de Vliert (1999) remarque à ce propos : “ *in a case of negative interdependence a conflict party experiences a negative linkage between two parties's goal, that is, each party can only reach its goals if the other party does not reach its goals ('if one swims the other sinks')* ” (p. 232). La situation d'interdépendance prend en ce sens la forme d'une compétition intergroupe, où un groupe ne peut gagner que si l'autre groupe perd. En effet, dans un tel cas la validité attribuée à une position est retranchée de la validité accordée à l'autre, et lorsqu'une opinion paraît plus valide grâce au consensus majoritaire, l'autre est par conséquent invalidée.

Les résultats de l'*Etude 3* confirment que les sujets anticipent effectivement que l'opinion xénophobe défendue paraîtra moins valide que l'opinion xénophile lorsqu'ils disposent de revendications inefficaces plutôt qu'efficaces exclusivement dans un univers contextuel rendant saillante l'interdépendance négative entre validités, c'est-à-dire la représentation de l'unicité, alors qu'en cas d'indépendance entre opinions, en d'autres termes lorsque prime la représentation de la pluricité, l'inefficacité ou l'efficacité des revendications n'induit par une différence au niveau de la perception de validité. La représentation de la pluricité, comme mis en évidence dans le cadre de la TEC, implique en effet une absence de hiérarchisation entre la validité des opinions respectives, et le fait qu'une opinion paraît plus consensuelle, donc majoritaire, dans un contexte intergroupe donné n'est pas pertinent pour décider de sa validité sociale, celle-ci étant inscrite dans le groupe d'appartenance.

Cette première étude, en plus de vérifier que le processus de validation consensuelle intergroupe est à l'œuvre lorsque prime la représentation de l'unicité et non pas celle de la pluricité, permet aussi de montrer que le fait de mettre à disposition des sujets une série de revendications plus ou moins efficaces est une manipulation adaptée pour induire les sujets à anticiper que la position défendue apparaîtra plus ou moins valide que celle défendue par autrui lors du débat. Dès lors, l'on peut être rassurés quant au fait que dans l'*Etude 4*, les sujets disposant de revendications efficaces auraient effectivement anticipé la validation sociale de l'opinion xénophobe défendue, et ceux disposant de revendications inefficaces son invalidation sociale. Cette étude, tout comme l'*Etude 5*, confirme ainsi qu'en cas d'invalidation sociale de l'attitude xénophobe, c'est-à-dire lorsque les sujets anticipent l'échec d'un établissement du consensus sur la position propre, l'émergence d'un conflit d'invalidation conduit les sujets à une moindre ouverture manifeste à la position d'autrui, ainsi qu'à une absence de validation de sa position. La menace ressentie au niveau identitaire

et au niveau de la validité de la position définitionnelle du groupe amène ainsi les sujets à résister à l'influence du hors-groupe, à un niveau direct autant qu'indirect, et centre l'activité des sujets sur la résolution du conflit identitaire, empêchant la résolution du conflit épistémique. Une élaboration du conflit épistémique n'aurait été possible qu'en cas de dissociation (cf. Pérez et Mugny, 1989) entre les processus de résolution du conflit épistémique et du conflit identitaire. Le conflit d'invalidation propre à une telle tâche se caractérise à l'opposé par une indissociation entre les deux processus, puisque la menace pour l'identité dérive directement du fait d'avoir à reconnaître l'invalidation de l'opinion définitionnelle du groupe.

L'*Etude 4* montre aussi que l'invalidation ressentie aurait été plus saillante lorsque les sujets disposaient de revendications inefficaces flexibles plutôt qu'inflexibles. A partir de ce résultat, lors de l'*Etude 5* nous nous sommes attelés à reproduire la condition d'inefficacité du style flexible pour induire expérimentalement l'invalidation sociale de la position défendue, et les sujets disposaient en ce cas de revendications flexibles inefficaces et autrui de revendications inflexibles efficaces. Cette situation rend effectivement saillant l'échec de la validation et partant, la motivation défensive, comme le montrent les résultats observés en ce qui concerne les sujets xénophobes.

En cas de validation sociale, c'est-à-dire lorsque les sujets disposent de revendications flexibles ou inflexibles efficaces, aucune différence n'est observée lors de l'*Etude 4* au niveau des dynamiques de changement, les sujets étant vraisemblablement dans les deux cas rassurés que l'opinion défendue allait prévaloir lors du débat. Par conséquent, le conflit identitaire et épistémique de base propres à la tâche de débat sous examen se résout effectivement par la validation sociale de l'opinion xénophobe, attribuant aux sujets une identité sociale positive et augmentant leur certitude quant à la validité des jugements émis. A des telles conditions, les hypothèses avancées prévoyaient que les sujets, rassurés quant à la validité de leur opinion et de leur identité sociale, auraient pu se préoccuper alors de résoudre le conflit relationnel en s'ouvrant à un niveau manifeste au point de vue xénophile, selon un effet '*bon prince*' (Moscovici et Paicheler, 1978), caractéristique des groupes majoritaires sûrs de leurs opinions et de la positivité de leur identité sociale. Néanmoins, il s'avère que la saillance de ce conflit est plutôt faible (ce qui était d'ailleurs prévu car les xénophiles ne disposaient pas d'un pouvoir normatif ou informationnel sur les sujets) d'une part car cet effet n'est que tendanciel dans l'*Etude 4*, d'autre part parce que dans l'*Etude 5* il disparaît. Certes, dans la dernière étude la compétition entre groupes aurait été davantage saillante, puisque le hors-groupe est plus manifestement aussi source d'influence que lors de l'étude préalable, mais il reste à admettre que l'émergence du conflit relationnel est plutôt faible pour les sujets xénophobes, même à ces conditions.

Par contre, en ce qui concerne l'effet de polarisation indirecte en cas de validation sociale, il apparaît être confirmé dans les deux études (en tout cas pour ce qui est des sujets xénophobes au niveau de l'*Etude 5*). Ainsi, le principe de validation consensuelle à l'œuvre lors d'une situation de débat permet effectivement une résolution du conflit épistémique initial par une validation de l'opinion défendue. Cet effet vérifie ainsi l'idée que dans un contexte caractérisé par l'unicité le fait d'établir une consensus intergroupe est susceptible d'induire la validation de l'opinion défendue (cf. Kelley, 1967). Lorsque prime la représentation de l'unicité, établir un consensus avec une entité sociale se caractérisant par

une attitude différente a ainsi une valeur informationnelle importante (cf. Goethals et Darley, 1987). Ceci expliquerait d'ailleurs pourquoi les sujets s'engagent dans une plus large mesure dans une activité de prosélytisme lorsque la cible d'influence se caractérise plutôt par une attitude dissimilaire que par une attitude proche de celle à défendre lors d'une rencontre persuasive (cf. Maggi, 1991).

Pour rester dans le cadre des effets apparaissant au niveau de l'activité de prosélytisme, lors des deux dernières études l'on constate en premier lieu que l'engagement dans l'utilisation des revendications dépend de leur efficacité perçue, confirmant l'effet observé dans les études sur le prosélytisme. Toutefois, il apparaît aussi que l'engagement est important aussi en cas de saillance de l'invalidation de l'opinion défendue, amenant les sujets à déployer les revendications à disposition mêmes si elles sont inefficaces. Cet effet s'observe de manière plus claire dans l'*Etude 5* (exclusivement auprès des sujets xénophobes), peut-être puisque l'invalidation est plus saillante, du fait que le hors-groupe est explicitement en situation de supériorité, alors que lors de l'étude précédente autrui n'a pas un rôle aussi actif (ses revendications ne sont pas formulées selon un style d'influence). Ainsi, l'invalidation donne lieu à une stratégie défensive également au niveau de l'engagement dans le prosélytisme, et la différence observée par rapport aux sujets intermédiaires de l'*Etude 5* permet de confirmer que l'émergence d'une telle motivation défensive est exclusivement le cas des sujets impliqués dans l'attitude défendue. Ces sujets résistent d'ailleurs à l'invalidation de l'opinion propre aussi au niveau de la perception de l'efficacité des revendications de soi et d'autrui, où l'on constate qu'ils considèrent les revendications de soi comme plus efficaces que celles d'autrui alors qu'autrui est explicitement en situation de supériorité persuasive. Bien évidemment, ces dynamiques sont à nouveau propres aux sujets xénophobes qui sont impliqués dans l'attitude à défendre, puisque les sujets intermédiaires reconnaissent l'efficacité plus importante des revendications xénophiles d'autrui, en admettant la supériorité de l'opinion xénophile.

Les dynamiques de changement propres aux sujets intermédiaires montrent en effet que ceux-ci se rapprochent de manière très importante du point de vue xénophile lorsque celui-ci jouit de davantage de validité sociale que celui xénophobe, ce qui confirme l'idée avancée dans le cadre des études portant sur les attitudes neutres, c'est-à-dire que celles-ci dépendent du contexte (cf. Katz, 1981), selon qu'il rend saillants les aspects positifs ou négatifs de l'attitude. Cet effet est compatible aussi avec les résultats de Spears et collaborateurs (1997) observés auprès de sujets moins impliqués dans le groupe (comparativement aux plus impliqués), qui en cas de menace se caractérisent par l'engagement dans une stratégie de mobilité individuelle se traduisant par un rapprochement au groupe jouissant d'une identité sociale plus positive. De plus, si l'on essaye d'interpréter cet effet en termes de représentation de la tâche, c'est-à-dire selon la signification accordée à la tâche par les sujets intermédiaires, l'on est en mesure de constater une dynamique de changement similaire à celle attendue dans une TANI, se caractérisant par une absence de saillance de préoccupations autant épistémiques qu'identitaires. Selon les termes de la TEC, le conflit ressenti dans une telle tâche prendrait exclusivement la forme d'un conflit relationnel, où les sujets se rapprocheraient à la source de dissension exclusivement à un niveau manifeste si celle-ci dispose d'un quelconque pouvoir de nature normative ou informationnelle, alors qu'à un niveau indirect, du fait de l'absence d'un conflit épistémique, aucune élaboration de la réponse d'autrui n'est supposé se manifester. Bien que l'on ait discuté plus haut du fait que l'on ne

dispose pas d'indices suffisants pour inférer quel type de représentation de la tâche est à l'œuvre dans le cas présent, notamment en ce qui concerne la saillance du conflit épistémique, il reste à constater que les effets observés sont compatibles avec ceux d'une TANI.

Il reste encore à s'interroger sur les motivations à l'origine de l'émergence de dynamiques différenciées selon la position initiale des sujets observées lors de l'*Etude 5*. Les résultats de cette étude dégagent un effet différent au niveau des processus de changement direct et indirect selon la position initiale des sujets plus ou moins xénophobe, alors que dans l'étude précédente, tout comme dans les autres études présentée dans le cadre de ce travail, les effets attendus s'observent indépendamment de la position initiale. Bien que l'on ne puisse pas exclure un effet propre à la population considérée (la moyenne globale d'accord avec les items à défendre est moins élevée lors de l'*Etude 5* comparativement à l'*Etude 4*), il s'agit aussi de remarquer une nouvelle fois que le rôle des personnes défendant l'idée xénophile était dans ce cas plus actif, et partant la pression introduite plus saillante, ce qui peut avoir contribué à l'émergence d'un processus différent selon la position initiale. En ce sens, la confrontation à un groupe actif jouissant explicitement d'un pouvoir informationnel peut avoir induits les sujets intermédiaires à se conformer à leur position au niveau manifeste. Cependant, il s'agit ici d'une interprétation à posteriori, et des études supplémentaires concernant l'effet de la position initiale seraient nécessaires²⁶, bien que dépassant l'intérêt poursuivi ici, axé essentiellement sur les dynamiques propres aux sujets xénophobes.

Finalement, la comparaison entre les dynamiques de changement en cas d'asymétrie et en cas de symétrie entre validités (au niveau des sujets xénophobes) montrent qu'en cas de symétrie l'on assiste à l'émergence d'une réelle intégration de la position d'autrui, manifestée par un changement positif en direction de la xénophilie aux deux niveaux, direct et indirect. De manière particulière, cet effet s'observe surtout lorsque les deux positions sont formulées selon un style inefficace, alors qu'en cas d'efficacité des revendications de soi et d'autrui les effets sont moins nets. Lorsque les revendications de soi et d'autrui sont inefficaces, les sujets auraient été induits à croire qu'aucune des deux opinions n'était valide, et par conséquent l'incertitude et la crainte d'invalidité (cf. Butera et Mugny, 1995 ; Butera, Gardair et al., 1998) auraient été plus importantes que lorsque les sujets peuvent penser que les deux opinions étaient valides. Un tel raisonnement, implicite aux situations sous examen, implique en effet d'établir un lien entre l'efficacité des revendications et leur validité sociale, une opinion étant considérée comme valide dans la mesure où les arguments qui la soutiennent sont convaincants. Dès lors, l'invalidité des avis en présence (cf. aussi Butera, Maggi, Mugny, Pérez et Roux, 1996) est particulièrement à même d'induire un processus de nature constructiviste caractérisé par une décentration du point de vue propre et par l'émergence d'une forme de pensée divergente (Nemeth, 1987), permettant la construction d'un nouveau jugement qui passe par l'intégration des centrations opposées. A une telle condition, les sujets seraient conduits à croire qu'une réponse valide n'est susceptible d'apparaître que grâce à la coordination des points de vue divers. Cet effet est bien connu autant dans les études sur le développement social de l'intelligence (cf. Doise et Mugny, 1997) que dans celles sur la

²⁶ L'on peut noter à ce propos que les dernières études réalisées dans le cadre de la TEC s'orientent actuellement dans cette direction, à savoir dans l'analyse des dynamiques de changement et de résistance au changement selon la position initiale des sujets, et ceci selon les représentations propres aux différentes tâches d'influence.

comparaison sociale des compétences (Butera et al., 1998 ; Quiamzade, Falomir, Mugny et Butera, 1999). Une telle activité de décentration, découlant de l'articulation entre l'incertitude et le caractère indépendant de la réponse d'autrui (cf. Goethals, 1972), est à même se manifester essentiellement auprès des sujets impliqués dans l'attitude défendue, c'est-à-dire chez les sujets xénophobes et non pas chez les intermédiaires. Comme l'observent Falomir, Mugny et Pérez (1993), « *la voie de la décentration (...) semble être propice à initier le changement chez les sujets les plus ancrés sur leurs propres positions* » (p. 203).

Discussion générale

Les études réalisées dans le cadre de ce travail ont eu comme propos général d'analyser des situations de participation à un débat contradictoire sur la question des étrangers, où les sujets anticipaient de défendre lors d'une rencontre compétitive entre groupes une opinion xénophobe impliquante pour leur identité sociale face à un groupe prônant une position xénophile. Une situation d'influence sous forme de débat a comme particularité d'actualiser explicitement une conception de l'influence sociale en tant que dynamique réciproque, où les individus ou les groupes qui prennent part à l'interaction persuasive sont considérés à la fois en tant que source et cible d'une tentative d'influence. Du fait que les individus ou les groupes participant à l'interaction ont été envisagés ici selon leur double rôle de source et de cible d'influence, l'intérêt s'est axé sur deux dynamiques propres à un débat, c'est-à-dire les phénomènes du prosélytisme et du changement d'attitude. Dans ce cadre, étant donné que les situations de débat se caractérisent par une rencontre entre groupes pouvant occuper des positions initialement asymétriques dans le contexte du débat, l'intérêt a été focalisé lors de la première section de démonstrations expérimentales sur les conséquences qu'un contexte défini par une asymétrie favorable ou défavorable entraîne au niveau de l'activité de prosélytisme, ce qui a impliqué d'analyser la forme prise par la communication sociale persuasive et ses motivations sous-jacentes. De manière spécifique, nous nous sommes attelés à étudier les conséquences de l'asymétrie favorable ou défavorable, en d'autres mots le fait d'anticiper que l'opinion xénophobe à défendre apparaîtra initialement majoritaire ou minoritaire dans le contexte du débat, sur les motivations à l'œuvre lors de la communication persuasive responsables de l'émergence d'une stratégie d'influence visant plutôt à accentuer ou à minimiser le conflit issu de la divergence.

La deuxième section de démonstrations expérimentales a eu comme propos particulier d'investiguer les conséquences de l'asymétrie (favorable ou défavorable) sur les processus du changement d'attitude, où les sujets ont été amenés à anticiper que leur opinion allait être socialement validée ou invalidée à l'issue du débat. Les dynamiques du changement d'attitude dans un contexte d'influence asymétrique ont été comparées ensuite à celles découlant d'un contexte d'influence symétrique, où les sujets anticipaient qu'aucune des deux positions n'allait prévaloir sur l'autre à l'issue du débat. Autant les dynamiques du prosélytisme que celles du changement d'attitude ont été analysées selon la nature des conflits spécifiques véhiculés par un contexte d'influence impliquant une asymétrie (favorable ou défavorable) ou une symétrie, déterminant le type d'élaboration particulier du conflit issu de la divergence des points de vue. Avant d'analyser la signification des conflits suscités dans ces divers contextes, nous allons discuter les conséquences qu'un contexte asymétrique et symétrique a été susceptible d'avoir sur le type de rapport établi entre la validité des positions xénophobe et xénophile lors du débat, ainsi que le lien entre le rapport entre validité et la nature plus ou moins compétitive de l'interaction.

Contexte d'influence asymétrique et symétrique, rapport entre validités et saillance de la compétition intergroupe

Selon notre conceptualisation d'une situation d'influence caractérisée par un débat entre opinions contradictoires, le rapport existant entre les opinions diverses a été défini par une interdépendance négative entre les validités respectives, du fait qu'une opinion doit prévaloir à l'issue du débat, actualisant par là un contexte où une opinion ne peut être valide que dans la mesure où l'autre est invalidée. Par conséquent, un tel contexte implique d'établir une hiérarchisation entre la validité des opinions diverses, où l'on est en mesure de déterminer la validité d'une opinion selon le degré de consensus auquel elle donne lieu, une opinion étant considérée socialement valide dans la mesure où elle est à même de donner lieu à un consensus majoritaire. La représentation des savoirs véhiculée par un tel rapport d'interdépendance négative est par conséquent celle de l'unicité, où la validité accordée à une position est automatiquement retranchée de la validité accordée à l'autre, explicitant leur incompatibilité. Un contexte de débat participe ainsi à modifier la représentation de la pluricité caractérisant habituellement les tâches d'opinion socialement impliquantes, où les validités respectives sont perçues comme compatibles et non mutuellement exclusives. La pluricité présuppose en effet un rapport d'indépendance entre validités, où plusieurs réponses peuvent être tout aussi valides, et le fait d'accorder de la raison à l'une n'implique pas que l'autre a tort, ce qui n'induit pas à évaluer les opinions diverses selon leur validité respective. C'est donc essentiellement dans un contexte d'influence caractérisé par l'unicité, où le rapport entre la validité des opinions respectives est celui de l'interdépendance négative et non pas celui de l'indépendance, que le fait d'anticiper que l'opinion défendue paraîtra plus ou moins consensuelle est susceptible d'amener les sujets à anticiper sa validation ou son invalidation sociale.

En ce sens, l'*Etude 3* permet de confirmer cette idée, car l'on constate effectivement que lorsque les sujets sont amenés à établir explicitement un rapport d'interdépendance négative entre la validité des positions xénophobes et xénophiles implicite à la représentation de l'unicité, un lien est établi entre le fait d'anticiper ou pas l'établissement du consensus sur la position propre et l'attribution de validité aux positions respectives. En effet, lorsque les sujets sont induits à anticiper que l'opinion xénophobe allait paraître moins consensuelle que celle xénophile (car ils disposent de revendications qualifiées d'inefficaces) lors du débat futur ils attribuent moins de validité à leur position comparativement à celle d'autrui, alors que les sujets anticipant l'obtention d'un consensus sur leur position établissent une différence entre validités favorable à leur position. Par contre, lorsqu'un rapport d'indépendance entre la validité des opinions respectives est induit expérimentalement, actualisant la représentation de la pluricité et contrecarrant la logique d'interdépendance négative, aucune différence ne se révèle au niveau de l'attribution de validité entre le fait d'anticiper la réussite ou l'échec d'un consensus sur la position propre. Dès lors, l'asymétrie entre validités respectives n'est effectivement susceptible de se repercuter sur l'attribution de validité que dans un contexte de débat caractérisé par l'unicité des savoirs, où les sujets sont amenés à établir un rapport d'interdépendance négative entre les opinions diverses.

Un tel rapport d'interdépendance négative, où la validité attribuée à une position implique d'enlever de la validité à l'autre, explicite tout particulièrement une situation de compétition (cf. Van de Vliert, 1999). La compétition se caractérise en effet par l'existence

d'une incompatibilité entre les buts respectifs, où une partie ne peut gagner que si l'autre perd. L'incompatibilité des buts propres à chaque groupe caractéristique d'une situation de débat, où chaque partie essaie d'obtenir un consensus sur la position propre en tentant de modifier le point de vue d'autrui, est en effet ce qui contribue à la nature compétitive de l'interaction. Deutsch (1973) définit en effet de cette manière la différence entre un contexte coopératif et un contexte compétitif : « *the crux of the difference between cooperation and competition lies in the nature of the way the goals of the participants in each of the situations are linked. In a cooperative situation the goals of the participants are so linked that everybody 'sinks or swims' together, while in the competitive situation if one swims, the other must sink.* » (p. 20). Le débat se définit ainsi par l'existence d'une compétition initiale entre groupes en conflit, du fait de l'incompatibilité de leur but, qui est celui de réussir à valider socialement la position définitionnelle de l'intragroupe par l'obtention d'un consensus majoritaire.

Des contextes de débat explicitant l'asymétrie ou la symétrie entre validités respectives peuvent-ils se différencier quant à la nature du rapport que les sujets ont été amenés à établir entre les validités respectives et partant, quant à la nature plus ou moins compétitive de l'interaction ? Bien que la compétition et le rapport d'interdépendance négative entre validités soient caractéristiques d'un contexte de débat, du fait qu'un tel contexte ne tolère qu'un seul gagnant (cf. Mugny et al., 1991 ; Sanchez-Mazas et al., 1996), l'on peut être induit à croire que la compétition et l'interdépendance négative sont actualisées plus particulièrement dans un contexte d'influence asymétrique plutôt que symétrique. En effet, un rapport d'interdépendance négative entre validités est implicite à un contexte d'influence asymétrique (par exemple lorsque les sujets anticipent de disposer de revendications efficaces et de se confronter à des personnes disposant de revendications inefficaces), alors que dans un contexte caractérisé par une symétrie entre validités (lorsque les sujets et les autres personnes disposent de revendications soit inefficaces, soit efficaces), où aucune des deux positions n'est censée paraître plus valide qu'une autre, le rapport entre validités prendrait une forme différente.

Dans la littérature, en plus de l'interdépendance négative et de l'indépendance (qui implique une absence de mise en rapport entre la validité des opinions diverses), a été distinguée également l'*interdépendance positive* (cf. Deutsch, 1973 ; Johnson et Johnson, 1989 ; Sanchez-Mazas, Roux et Mugny, 1994 ; Van de Vliert, 1999). Selon Deutsch (1973), l'interdépendance positive est caractéristique d'une situation sociale définie par un lien positif entre les deux parties en interaction, où par exemple le gain de l'une est aussi le gain de l'autre, et la perte de l'une est aussi la perte de l'autre. Comme défini aussi par Van de Vliert (1999), « *in case of positive interdependence, a party to a dyadic conflict experiences a positive linkage between two parties goals, that is each party can only reach its goal if the other party also reach is goal ('sink or swim together')* » (p. 232). Du fait que dans les conditions de symétrie un rapport positif est établi entre la validité des positions respectives, c'est-à-dire que lorsqu'une position a été validée ou invalidée, l'autre l'est aussi, un tel contexte serait à même d'explicitier un rapport d'interdépendance positive entre validités. Une telle situation impliquerait plus particulièrement la coopération entre les deux parties (cf. Deutsch, 1973 ; Van de Vliert, 1999), car chaque partie ne peut gagner que si l'autre gagne aussi, explicitant par exemple « *a situation of crisis that can be solved by joint effort only* » (Van de Vliert, 1999 ; p. 232). Les conditions de symétrie peuvent ainsi avoir eu comme effet

celui de contrecarrer la compétition et l'interdépendance négative entre validités, actualisant dès lors plutôt la coopération entre les deux parties que la compétition.

Ainsi, si l'interdépendance négative revient à établir un rapport d'incompatibilité, d'exclusion mutuelle entre validités, rendant saillante la compétition, et si l'indépendance implique une faible saillance du rapport entre validités, signifiant vraisemblablement l'absence de compétition ou de coopération, lorsque les validités respectives sont envisagées selon un rapport d'interdépendance positive, l'interaction prendrait plutôt la forme d'une coopération que d'une compétition. Dès lors, l'asymétrie et la symétrie entre validités respectives lors d'un contexte de débat ont été à même d'induire les sujets à établir un rapport différent entre validités, modulant également la nature plus ou moins compétitive ou coopérative de l'interaction. Bien qu'un débat se caractérise plus particulièrement par sa nature compétitive et par l'interdépendance négative entre validités, donc par un contexte d'asymétrie entre validités, lorsque les caractéristiques du contexte du débat sont changées (en ce cas l'induction d'une symétrie entre validités respectives), le rapport entre validités ainsi que la nature compétitive ou coopérative de l'interaction en sont modifiés.

Nous aurons l'occasion de revenir plus loin sur la discussion concernant la nature plus ou moins compétitive de l'interaction selon les caractéristiques du contexte d'influence. Considérons maintenant les conséquences de l'asymétrie (favorable ou défavorable) et de la symétrie entre validités respectives sur la signification prise par le conflit issu de la divergence, selon les conflits potentiellement à l'œuvre lors du débat.

Asymétrie (favorable ou défavorable), symétrie entre validités et nature des conflits

Quelle est la signification prise par le conflit issu de la divergence selon que le contexte d'influence implique une asymétrie entre validités respectives favorable ou défavorable aux sujets ? Bien qu'une situation de débat où les sujets sont appelés à défendre une idée impliquante pour leur identité sociale soit considérée à même d'actualiser outre un conflit relationnel (potentiellement à l'œuvre dans toute situation d'influence caractérisée par l'expression publique des attitudes), un conflit de base de double nature épistémique et identitaire, le conflit issu de la divergence prendrait une signification bien distincte selon que le contexte d'influence implique une asymétrie favorable ou défavorable. En cas d'asymétrie défavorable, c'est-à-dire lorsque les sujets sont amenés à anticiper l'invalidation de la position xénophobe, le conflit ressenti prendrait la forme d'un conflit d'invalidation. Ce conflit est caractérisé par sa double nature épistémique et identitaire, impliquant autant une remise en question de la validité de l'opinion propre qu'une atteinte pour l'identité sociale. En cas d'asymétrie favorable, en d'autres termes lorsque les sujets anticipent la validation sociale de l'opinion défendue, le double conflit épistémique et identitaire de base étant résolu par un processus de validation consensuelle (cf. Kelley, 1967), rassurant les sujets de la validité des jugements émis et de la positivité de leur identité sociale, le conflit issu de la divergence prendrait essentiellement la signification d'un conflit relationnel.

Quelle est la nature du conflit ressenti en cas de symétrie entre validités, c'est-à-dire lorsque les sujets anticipent que les positions xénophobe et xénophile jouissent d'un même degré de validité sociale ? La situation de symétrie n'est pas supposée rendre saillant le conflit de base de nature identitaire car les deux groupes participant à l'interaction jouissent d'un

même statut. En effet, l'atteinte pour la positivité de l'identité sociale proviendrait essentiellement du fait d'avoir à reconnaître occuper une position inférieure au hors-groupe sur quelque dimension évaluative (cf. Turner et Brown, 1978), c'est-à-dire lorsque le hors-groupe jouit d'une identité plus positive comparativement à l'intragroupe. Par contre, le conflit épistémique de base demeurerait saillant car les sujets sont dans l'impossibilité de déterminer la validité des jugements respectifs, et donc d'être rassurés quant à la validité du jugement propre, rendant dès lors saillante l'incertitude épistémique. Par conséquent, en cas de symétrie le conflit issu de la divergence prendrait essentiellement la forme d'un conflit épistémique.

Quelles sont les résolutions de ces conflits ? La discussion des résultats des démonstrations expérimentales de la première section, propres à l'activité de prosélytisme, permettra d'analyser les conséquences du conflit d'invalidation et du conflit relationnel, respectivement à l'œuvre en cas d'asymétrie défavorable et favorable, sur les motivations sous-jacentes à la communication sociale et partant, sur l'émergence de stratégies d'influence plus ou moins conflictuelles.

Elaboration du conflit, motivations persuasive et relationnelle et émergence des stratégies d'influence

L'élaboration du conflit d'invalidation, à l'œuvre lorsque les sujets sont amenés à occuper initialement une position asymétrique défavorable dans le contexte du débat, en l'occurrence minoritaire, induit les sujets à s'engager de manière consistante et conflictuelle dans l'activité de prosélytisme. Si l'on considère que la communication sociale persuasive est régie par deux motivations sous-jacentes bien distinctes, c'est-à-dire la motivation persuasive, visant explicitement à réduire l'hétérogénéité des points de vue, et la motivation relationnelle, visant à éviter de conflictualiser la relation sociale (cf. Festinger, 1950 ; Burgoon et al., 1994), les résultats montrent que le conflit d'invalidation induit les sujets à privilégier la motivation persuasive au détriment de celle relationnelle. Le recours à une stratégie d'influence inflexible et conflictuelle est en effet particulièrement à même d'explicitement une intention accrue de convaincre et d'imposer à autrui le point de vue propre, l'engagement dans une stratégie flexible visant plutôt l'évitement du conflit et l'ouverture à autrui, donc l'intention d'entretenir une relation positive avec autrui (cf. Mugny et Papastamou, 1984). Etant donné qu'une stratégie d'influence conflictuelle implique automatiquement une atteinte à la positivité de la relation sociale (cf. aussi Van de Vliert, 1999), le recours au conflit de la part des sujets minoritaire montre explicitement que la motivation persuasive est plus saillante que celle relationnelle, ce qui se manifeste d'autant plus que le conflit est qualifié d'efficace pour convaincre autrui. En effet, bien que les deux motivations puissent potentiellement coexister lors d'une interaction sociale persuasive (Mugny, Maggi et al., 1991), rendre explicitement persuasif le conflit oblige les sujets à trancher entre la motivation persuasive et la motivation relationnelle rendues incompatibles, les sujets ne pouvant dans un tel cas se montrer à la fois persuasif et soucieux d'entretenir une relation positive avec autrui. Par contre, qualifier l'évitement du conflit de persuasif permet aux sujets de répondre aux deux motivations à la fois du fait de leur compatibilité.

L'*Etude 2* a montré ainsi que les sujets en position minoritaire se différencient de ceux en position majoritaire par le recours à une stratégie d'influence davantage conflictuelle

caractérisée par un recours plus important à des revendications inflexibles, explicitant une intention accrue d'imposer à autrui le point de vue défendu. Privilégier la motivation persuasive au détriment de celle relationnelle atteste l'importance pour les sujets minoritaires de défendre la position xénophobe lors du débat et de tenter de rallier autrui au point de vue défendu. Cette intention d'influencer autrui et de s'engager dans l'affrontement du conflit est également illustrée par l'importance accordée aux comportements à adopter lors du débat. Les sujets anticipant d'occuper une position minoritaire considèrent comme prioritaire non seulement d'affronter le conflit et de recourir à des pressions pour obliger autrui à changer d'idée, mais aussi de ne pas céder au point de vue d'autrui et d'exprimer de manière consistante le point de vue défendu, tout en s'engageant dans une activité de contre-argumentation visant à invalider le point de vue adverse.

L'engagement consistant dans une tentative d'influence est en effet tout particulièrement nécessaire aux sujets anticipant que leur groupe occupe une position minoritaire lors du débat, pour contrer la pression exercée par la majorité défendant le point de vue opposée. Dès lors, l'engagement observé au niveau de l'activité de prosélytisme peut découler du fait qu'occuper une position minoritaire rend plus difficile l'établissement d'un consensus sur la position propre, difficulté qui oblige les sujets à un comportement consistant et polarisé pour avoir des chances de rallier autrui à leur position. De plus, l'engagement consistant dans l'activité de prosélytisme serait à percevoir comme une réaction défensive due au conflit d'invalidation. Ce conflit implique en effet explicitement une atteinte à la validité de la position propre et à la positivité de l'identité sociale, contribuant à l'émergence d'une motivation défensive (Chaiken et al. 1996), visant à rétablir la positivité de l'identité sociale menacée (Falomir et Mugny, 1999), ainsi que la validité de l'opinion défendue. Les sujets réagissent donc à un contexte d'asymétrie entre validités défavorable à leur groupe en s'engageant de manière consistante et polarisée dans le prosélytisme pour avoir des chances de rétablir un consensus sur la position définitionnelle du groupe. Essayer de rallier le hors-groupe à la position définitionnelle de l'intragroupe est en effet une stratégie particulièrement adéquate pour résoudre tout autant l'incertitude épistémique que l'atteinte identitaire (cf. Gerard, 1985 ; Gerard et Orive, 1987), en d'autres mots pour résoudre le conflit d'invalidation.

Lorsque le conflit issu de la divergence prend la signification d'un conflit relationnel, du fait que le contexte d'influence implique une asymétrie favorables aux sujets, en d'autres mots lorsqu'ils anticipent occuper une position majoritaire, la motivation relationnelle est par contre plus saillante que celle persuasive, et les sujets s'engagent davantage dans une stratégie d'influence flexible visant à minimiser le conflit. Non seulement les sujets en position majoritaire privilégient le choix de revendications formulées dans un style flexible peu conflictuel, mais ils attribuent également davantage d'importance à un comportement basé sur la flexibilité et l'ouverture au point de vue d'autrui. En plus de l'importance accordée à un comportement explicitant l'évitement du conflit avec autrui, les sujets manifestent l'intention d'écouter le point de vue d'autrui et de se montrer disposés à accorder une certaine raison à la position adverse. Le fait que la motivation relationnelle est dans un tel cas prédominante par rapport à celle persuasive est aussi confirmé si l'on considère que les sujets majoritaires attribuent d'autant plus d'importance à l'évitement du conflit et à la flexibilité avec autrui que le conflit est qualifié d'efficace, ce qui indique clairement que l'intention de persuader autrui est dans un tel cas moins saillante que la préoccupation relationnelle.

Les résultats de cette étude contribuent à mettre en évidence le lien entre la nature du conflit ressenti, la prédominance de la motivation persuasive ou relationnelle et l'émergence d'une stratégie d'influence plus ou moins conflictuelle. L'*Etude 1* a à ce propos permis de montrer au préalable le lien entre la saillance de la motivation persuasive et l'émergence d'une stratégie basée sur le conflit d'une part, et d'autre part le lien entre la prédominance de la motivation relationnelle et le recours à une stratégie basée sur la flexibilité avec autrui, liens qui sont observés d'autant plus que les deux motivations sont rendues explicitement incompatibles (c'est-à-dire en cas d'efficacité persuasive du style inflexible). L'*Etude 2* contribue de plus à attester le lien entre le conflit d'invalidation suscité en cas d'asymétrie défavorable et la saillance de la motivation persuasive, s'exprimant au travers d'une stratégie d'influence plus conflictuelle, ainsi que le lien entre le conflit relationnel présenté par la situation d'asymétrie favorable et la motivation relationnelle, responsable de l'émergence d'une stratégie d'influence basée sur l'évitement du conflit. Ainsi, l'élaboration du conflit d'invalidation propre à une situation d'asymétrie entre validités défavorable s'opère au travers d'un engagement accru dans le prosélytisme et dans une stratégie conflictuelle, témoignant de l'intention d'imposer le point de vue propre à autrui. Par contre, l'élaboration du conflit relationnel caractéristique d'un contexte défini par une asymétrie favorable se réalise par le recours à une stratégie d'influence peu conflictuelle explicitant une flexibilité et une ouverture au point de vue d'autrui, révélant l'importance de la motivation relationnelle.

Les résultats concernant les stratégies d'influence et les comportements à adopter dans un contexte de débat défini par une asymétrie favorable ou défavorable peuvent nous renseigner quant à la saillance de la compétition intergroupe dans ces deux contextes asymétriques. En effet, l'émergence d'un comportement basé sur l'affrontement du conflit et sur l'intention accrue d'imposer à autrui le point de vue propre sont plus à même de se manifester lors d'une rencontre sociale compétitive. L'évitement de la confrontation idéologique et la tendance au compromis apparaissent plutôt lors d'une situation davantage coopérative (cf. Deutsch, 1973). Comme le montre aussi Van de Vliert (1999) dans sa discussion du rôle du conflit selon la nature compétitive ou coopérative du contexte de l'interaction, « *avoidance ('I tried to avoid the conflict whenever possible, especially any discussion or open confrontation with the other person')* have relatively low loadings, whereas *confrontational discussion ('I decided to tell this person how I felt, emphasizing my position and opinions and de-emphasizing the position of the other person')* has relatively high loading on the latent diagonal dimensions of cooperation and competition. » (p. 236-237).

Dès lors, l'on peut être induit à penser que bien qu'une situation de débat se caractérise initialement par une compétition entre les groupes, et davantage encore en cas d'asymétrie entre validités, la situation d'influence prend dans une plus large mesure la forme d'une compétition lorsque le contexte social implique une asymétrie défavorable plutôt que favorable aux sujets, c'est-à-dire lorsque leur groupe occupe une position minoritaire plutôt que majoritaire. La compétition est davantage saillante pour les sujets appartenant à un groupe minoritaire plutôt que majoritaire, et explicite en ce sens une nécessité plus importante de rallier autrui à la position défendue du fait de l'invalidation initiale de l'opinion défendue. Les sujets majoritaires, rassurés quant à la validité de leur position et quant à la positivité de leur identité sociale, seraient à l'opposé conduits à se montrer davantage coopératifs avec autrui et plus disposés à négocier le conflit. Les sujets appartenant à un groupe minoritaire, étant donné

la menace présentée par un contexte qui attente à la validité de leur opinion et à la positivité de leur identité sociale, semblent ainsi s'engager dans une plus large mesure dans une compétition avec autrui, vraisemblablement pour rechercher une certaine reconnaissance sociale (cf. Moscovici et Paicheler, 1978 ; Paicheler, 1985), tout autant de leur opinion que de leur identité sociale. Par contre, les sujets appartenant à un groupe majoritaire se montrent 'bons princes', en reconnaissant une certaine raison au hors-groupe minoritaire (Moscovici et Paicheler, 1978). Le conflit intergroupe serait ainsi à même d'être accentué lorsque les sujets appartiennent à un groupe minoritaire plutôt que majoritaire. Turner et Brown (1978) ont avancé en effet qu'en cas de minorisation, les membres du groupe sont à même de s'engager dans une stratégie collective de compétition sociale accentuant le conflit entre les groupes pour tenter de renverser la situation leur étant défavorable et pour aboutir à la reconnaissance sociale, ce qui peut s'exprimer sous forme d'une action collective (cf. Klandermans, 1997) telle que l'engagement dans une campagne de prosélytisme (cf. Festinger, Riecken et Schachter, 1956). La recherche de reconnaissance sociale est en effet partie intégrante du processus d'affirmation minoritaire (cf. Paicheler, 1985). Comme l'a souligné aussi Tajfel (1978b) dans sa discussion sur la psychologie sociale des minorités, « *social action is often closely related to these redefinitions of who and what one is.* » (p. 7).

L'affrontement ou l'évitement du conflit lors de la communication sociale persuasive peuvent ainsi être envisagés en tant qu'indices pouvant attester des intentions plus ou moins compétitives lors du débat des sujets majoritaires et minoritaires. Après avoir analysé les conséquences de l'asymétrie entre validités au niveau du prosélytisme et des stratégies d'influence, seront maintenant discutées ses conséquences sur les dynamiques du changement d'attitude.

Asymétrie entre validités, résolution du conflit et changement d'attitude

En ce qui concerne les dynamiques du changement d'attitude dans un contexte d'influence caractérisé par l'asymétrie entre validités, l'*Etude 4* ainsi que l'*Etude 5*²⁷ montrent que lorsque les sujets sont amenés à anticiper l'invalidation sociale de leur opinion, la stratégie défensive issue du conflit d'invalidation se manifeste au niveau du changement d'attitude et, en ce qui concerne l'*Etude 5*, aussi au niveau de la perception des revendications et de leur utilisation. Si l'on considère tout d'abord ces deux derniers indices, comme le montre spécifiquement l'*Etude 5*, où les sujets sont informés aussi de l'efficacité des revendications xénophiles d'autrui, lorsque ceux-ci anticipent l'invalidation sociale de leur opinion ils résistent à reconnaître disposer de revendications moins persuasives que celles d'autrui, et les perçoivent comme tout aussi efficaces que les sujets qui anticipent de disposer de revendications plus persuasives qu'autrui. Au niveau de leur utilisation, ils s'engagent tout autant que les sujets qui disposent de revendications efficaces.

L'importance d'une telle motivation défensive (cf. Chaiken et al., 1996) se manifeste au niveau du changement d'attitude par une résistance au changement, autant à un niveau direct qu'à un niveau indirect. Le conflit d'invalidation a été en effet conceptualisé comme se

²⁷ En ce qui concerne l'*Etude 5*, sont discutés ici les résultats pour les sujets xénophobes, sur lesquels portent les hypothèses formulées. Les effets pour les sujets intermédiaires seront discutés plus loin.

caractérisant par une indissociation entre le conflit épistémique et le conflit identitaire, du fait que l'atteinte à la positivité de l'identité sociale est directement mise en rapport avec la remise en question de la validité de la position propre. Selon la TEC, en cas d'indissociation entre les deux conflits, la résolution du conflit identitaire occupe toute l'activité cognitive de l'individu, ce qui implique que malgré l'incertitude quant à la validité des jugements propres, la résolution du conflit épistémique est entravée. Les résultats montrent que l'élaboration du conflit d'invalidation permet en effet exclusivement l'élaboration du conflit identitaire, s'orientant autour de la motivation défensive de l'identité sociale menacée (cf. Falomir et Invernizzi, 1999), ce qui amène les sujets à résister à l'influence d'autrui, autant au niveau direct qu'au niveau indirect. Dès lors, l'on est en mesure de constater qu'un contexte d'influence asymétrique se caractérisant par l'invalidation de l'opinion définitionnelle du groupe induit essentiellement une résistance à l'influence, et une fermeture totale à la position d'autrui.

En ce qui concerne les conséquences sur le changement d'attitude d'un contexte d'influence induisant les sujets à anticiper la validation sociale de l'attitude à défendre, les hypothèses avancées prévoyaient qu'en cas de validation le double conflit de base de la tâche, épistémique et identitaire, serait résolu grâce à la validation de l'opinion de soi. A cette condition, l'on était en mesure de s'attendre à ce que les sujets s'engagent dans la résolution du conflit relationnel au niveau de l'expression directe de l'attitude, en s'approchant de la position xénophile du hors-groupe. Quant au niveau du changement indirect, les hypothèses prédisaient un effet de polarisation de l'opinion xénophobe défendue, découlant de la validation sociale de l'opinion dans le contexte du débat. La résolution du conflit épistémique de base s'opérant selon le processus de la validation consensuelle (cf. Kelley, 1967), censé renforcer la certitude quant à la validité des jugements émis, l'on s'attendait par conséquent à ce que les sujets polarisent les opinions initiales dans le sens de l'attitude propre.

Les résultats de l'*Etude 4* ont confirmé que lorsque les sujets sont induits à anticiper la validation sociale de leur attitude (c'est-à-dire lorsqu'ils disposent de revendications efficaces pour convaincre, permettant d'anticiper l'établissement d'un consensus sur la position propre) le changement direct se caractérise par un rapprochement de la position xénophile exprimée par le hors-groupe, témoignant de l'élaboration du conflit relationnel. Au niveau du changement indirect l'on assiste à une polarisation de l'opinion xénophobe, c'est-à-dire à un changement en direction de l'attitude défendue, attestant que la résolution du conflit épistémique est effectuée au travers d'un processus de validation consensuelle. Cet effet de polarisation de l'attitude indirecte en cas de validation de l'opinion xénophobe s'observe également dans l'*Etude 5*, confirmant qu'anticiper d'obtenir un consensus sur la position propre induit effectivement les sujets à résoudre le conflit épistémique de base par la validation de l'opinion de soi, en augmentant la certitude des sujets quant à la validité de leur attitude.

Par contre, lors de l'*Etude 5* une différence est mise en évidence au niveau des dynamiques de changement direct. En effet, alors que dans l'*Etude 4* les sujets anticipant la validation de la position xénophobe manifestent au niveau de l'expression directe de l'attitude un changement vers la position d'autrui, dans la dernière expérience l'on n'assiste pas à l'émergence d'une telle ouverture manifeste au point de vue xénophile. Cette différence peut être expliquée par le fait que dans la dernière étude la compétition entre groupes aurait été

plus saillante, puisque le rôle du hors-groupe était rendu manifestement plus actif que dans l'étude précédente. Rendre saillante la tentative d'influence provenant du hors-groupe aurait ainsi contribué à accentuer la compétition entre les deux groupes, pouvant induire les sujets à moins se préoccuper des aspects relationnels. L'on peut en effet penser que les sujets sont d'autant moins préoccupés par les aspects relationnels de l'interaction que la situation est perçue comme compétitive.

Dès lors, l'ensemble des résultats relatifs à l'activité de prosélytisme et au changement d'attitude dans un contexte caractérisé par l'asymétrie entre validités amène à penser que lorsque la nature compétitive de la tâche est rendue saillante, autant lorsque les sujets sont induits à anticiper l'invalidation de leur position que si la tentative d'influence provenant du hors-groupe est accentuée, ils sont moins préoccupés d'entretenir une relation positive avec autrui. La saillance de la compétition avec autrui, le plus particulièrement lorsque les sujets anticipent d'être invalidés lors du débat, les amène à s'engager dans une stratégie défensive, s'actualisant au niveau du prosélytisme par l'engagement dans la défense du point de vue propre, et au niveau du changement d'attitude par une résistance à l'influence d'autrui. La saillance de la compétition découlant d'un contexte caractérisé par une asymétrie défavorable semble s'accompagner d'une centration sur la défense du point de vue propre qui empêche les sujets de prendre en compte le point de vue d'autrui.

Par contre, lorsque le contexte d'influence est à même d'induire une compétition moindre avec autrui, particulièrement lorsque les sujets anticipent la validation de leur opinion, les sujets s'engagent dans une moindre mesure dans l'activité de prosélytisme et préfèrent une stratégie d'influence basée sur l'ouverture à autrui et sur l'évitement du conflit. Cette ouverture à autrui, reflétant une préoccupation relationnelle, se manifeste au niveau du changement d'attitude direct par un rapprochement aux positions d'autrui, mais essentiellement lorsque la tentative d'influence provenant d'autrui est moins saillante, soit dans l'*Etude 4*, alors que dans l'*Etude 5*, où la compétition intergroupe est vraisemblablement accentuée, l'effet de rapprochement à autrui ne se manifeste pas. Il faut souligner aussi que selon la TEC la préoccupation relationnelle est d'autant plus à même d'être à l'œuvre que l'expression de l'attitude est publique et manifeste. En ce sens, elle est censée se révéler de manière plus explicite au niveau de la défense du point de vue propre, en d'autres termes au niveau de l'activité de prosélytisme, qu'au niveau du changement d'attitude direct, comme effectivement observé.

Les dynamiques du changement d'attitude indirect montrent clairement qu'en cas de validation de l'opinion à défendre, cette ouverture au point de vue d'autrui reflète essentiellement une préoccupation relationnelle et non pas une réelle intégration du point de vue d'autrui. En effet, les sujets polarisent leur attitude xénophobe au niveau indirect, ce qui contribue à indiquer que la flexibilité et l'ouverture au point de vue d'autrui affirmées au niveau manifeste sont motivées principalement par un souci d'éviter de rentrer en conflit avec autrui. Pour que le changement d'attitude vers la position d'autrui relève d'une activité constructiviste de validation et s'exprime au niveau indirect, il est en effet nécessaire que les sujets soient amenés à ressentir une incertitude épistémique quant à la validité de leur point de vue, ce qui n'est évidemment pas le cas des sujets amenés à anticiper la validation du point de vue propre. Dans les études réalisées dans le cadre de ce travail, l'émergence d'un processus de nature constructiviste s'observe exclusivement dans un contexte d'influence symétrique.

Symétrie entre validités, résolution du conflit et changement d'attitude

En cas de symétrie entre validités, les hypothèses avancées prédisaient que le contexte d'influence rendrait saillant le conflit épistémique épuré du conflit identitaire, du fait que la situation de symétrie n'est pas à même d'induire une atteinte pour l'identité sociale des sujets. La saillance du conflit épistémique était alors présumée amener les sujets à s'engager dans sa résolution au travers d'une activité constructiviste de validation du point de vue d'autrui pouvant prendre la forme d'une décentration (Huguet et al., 1991-92). C'est en effet une situation de symétrie entre validités qui induirait les sujets à penser que le point de vue défendu par autrui peut en réalité représenter une centration différente tout aussi valide que celle défendue, et que pour parvenir à une réponse valide il serait nécessaire d'intégrer et de coordonner les deux points de vue divergents, et aboutir à l'élaboration d'une réponse nouvelle issue d'une telle intégration (cf. Butera, Gardair et al., 1998 ; Doise et Mugny, 1997).

Nous avons aussi discuté du fait qu'une situation de symétrie peut être à même d'induire un rapport d'interdépendance positive entre la validités des positions xénophobe et xénophile, conduisant les sujets à percevoir les validités respectives non pas comme incompatibles, mais comme complémentaires. L'intégration du point de vue d'autrui proviendrait en ce cas de l'impression qu'atteindre une opinion valide n'est possible que par un effort commun, c'est-à-dire au travers de la coopération, favorisant la coordination des points de vue divers. La situation étant envisagée davantage en termes de coopération qu'en termes de compétition, les sujets seraient ainsi amenés à percevoir les opinions respectives non pas comme mutuellement exclusives mais comme complémentaires, suscitant par là une plus grande réciprocité dans les processus d'influence (cf. Cialdini, 1995). La réciprocité et la coopération sont d'ailleurs caractéristiques des situations symétriques ou égalitaires. En effet, selon Moscovici, « *equality of social status incites them to reciprocity, so that nobody claims to dominate others and impose a solution on them.* » (1985, p. 374). De même, Tedeschi et ses collaborateurs observent à ce propos : « *Being in the equal power position promoted more behavioral cooperation from subjects in reciprocation to an expression of an intent to cooperate that did being in either the strong or the weak position.* » (Tedeschi, Lindskolds, Horai, Gahagan, 1969 ; p. 258).

Lorsque l'on se penche sur les résultats observés lors de l'*Etude 5*, il apparaît que ceux-ci confirment les effets attendus surtout lorsque les revendications xénophobes et xénophiles sont toutes deux qualifiées d'inefficaces plutôt que d'efficaces. En effet, bien que les dynamiques observées dans les deux conditions de symétrie soient similaires, les effets de changement direct et indirect en direction de la position xénophile supposés refléter l'émergence d'un processus de décentration se révèlent le plus significativement lorsque les revendications xénophobes et xénophiles étaient formulées selon le style le moins efficace. Si l'on assume l'existence d'un lien entre l'efficacité des revendications et la perception de validité, les revendications étant dans une telle optique perçues comme valides dans la mesure où elles sont aptes à modifier le point de vue d'autrui, l'on est en mesure de penser qu'en cas d'inefficacité les revendications respectives seraient perçues comme moins valides qu'en cas d'efficacité. Par conséquent, l'incertitude épistémique a été plus saillante en cas d'inefficacité qu'en cas d'efficacité. L'incertitude quant à la validité des jugements émis est en effet une condition essentielle pour que le conflit épistémique soit actualisé, donc pour que la

confrontation à la divergence puisse contribuer à l'émergence d'une activité de décentration induisant une validation de l'opinion divergente. Dès lors, l'on est amené à croire que les situations de symétrie étudiées dans le cadre de ce travail sont à même d'induire des processus de changement de nature constructiviste surtout lorsque le contexte d'influence rend davantage saillant le conflit épistémique, c'est-à-dire lorsque les positions respectives sont invalides plutôt que valides. L'invalidité des positions xénophobe et xénophile a ainsi augmenté l'incertitude quant à la validité des jugements respectifs, motivant les sujets à prendre en compte et à intégrer le point de vue d'autrui pour augmenter les chances d'aboutir à une réponse valide. Dans un tel contexte, parvenir à une réponse valide n'est possible qu'à travers de la coordination des deux points de vue divergents, du fait qu'aucun ne se révèle être valide en soi, nécessitant par là de dépasser les centrations opposées et de les intégrer dans une réponse nouvelle.

Par conséquent, bien que la nature coopérative de la tâche donnée par la symétrie entre validités et partant, entre groupes, puisse favoriser la réciprocité dans les phénomènes d'influence, l'on est en mesure de croire que pour que l'intégration du point de vue d'autrui se manifeste aux deux niveaux du changement d'attitude il ne suffit pas d'envisager la relation entre les groupes en termes de coopération plutôt que de compétition. Il est nécessaire que le contexte d'influence rende saillant le conflit épistémique, c'est-à-dire l'incertitude quant à la validité des jugements émis. L'incertitude quant à la validité des jugements émis est donc une condition essentielle pour que puisse s'exprimer une réelle intégration du point de vue d'autrui.

Degré d'implication sociale et représentation de la tâche

Seront maintenant discutés les effets différentiels observés lors de l'*Etude 5* selon la position initiale des sujets, effets qui vont être considérés selon la différence au niveau de la représentation de la tâche, ce qui permet d'envisager les effets observés selon la nature du conflit rendu saillant par le contexte d'influence. Cette étude montre l'émergence d'une dynamique de changement tout à fait différente selon la position initiale xénophobe ou 'intermédiaire' des sujets. En cas d'invalidation sociale du point de vue à défendre, c'est-à-dire lorsque les sujets anticipent de disposer de revendications moins efficaces qu'autrui, les sujets intermédiaires, à la différence des sujets xénophobes, n'expriment aucune résistance à l'invalidation du point de vue à défendre. Une telle absence de la motivation défensive se manifeste au niveau de la perception des revendications respectives, où les intermédiaires reconnaissent la supériorité persuasive des revendications d'autrui, ce que les xénophobes ne font pas. De même, en ce qui concerne l'utilisation des revendications, elles sont moins déployées lorsqu'elles sont inefficaces plutôt qu'efficaces, alors que les xénophobes en situation d'infériorité persuasive s'engagent à les utiliser autant que lorsqu'elles sont efficaces. Quant aux dynamiques de changement, le seul changement significatif se manifeste en cas d'invalidation, c'est-à-dire lorsque la position xénophile se révèle plus valide que celle xénophobe à défendre. Dans ce cas, les sujets modifient sensiblement leur attitude vers celle d'autrui au niveau de l'expression directe de l'attitude. Au niveau indirect, aucune différence entre conditions n'est observée.

L'émergence d'une dynamique différente de changement selon la position initiale des sujets semble indiquer que la représentation de la tâche et partant, la saillance de l'axe

épistémique et/ou identitaire, n'est pas la même pour les xénophobes et pour les intermédiaires. Dès lors, bien que des études supplémentaires selon la position initiale des sujets soient nécessaires, l'on peut supposer que la position initiale des sujets est un élément contribuant à orienter la représentation de la tâche et par conséquent la nature des conflits susceptibles d'être suscités par la divergence lors de la situation de débat. Lorsque la tâche de débat possède un haut degré d'implication pour l'identité sociale des sujets, du fait que leur degré d'implication dans l'opinion les amène à se percevoir comme faisant partie du groupe qui défend l'idée qu'ils partagent, la divergence est susceptible d'induire un conflit de base de double nature, épistémique et identitaire. Par contre, pour les sujets se caractérisant par une attitude intermédiaire, la tâche ne serait pas impliquante pour leur identité sociale étant donné qu'ils ne sont pas impliqués dans un point de vue définitionnel de l'un ou de l'autre groupe. Cette implication moindre est en effet attestée par l'absence de motivation défensive en cas d'invalidation. En ce qui concerne la saillance du conflit épistémique, bien que la situation du débat soit à même d'induire une préoccupation quant à la validité des avis en présence, les résultats ne mettent en évidence aucune dynamique d'élaboration du conflit à un niveau indirect susceptible de témoigner d'une résolution du conflit épistémique. Le conflit épistémique issu de la divergence avec autrui serait-il si peu saillant, peut-être en raison de la moindre divergence entre la position xénophile et la position initiale (intermédiaire) des sujets ? Si tel était le cas, la représentation de la tâche pour les sujets intermédiaire se rapprocherait de celle d'une TANI, où ni le conflit épistémique ni celui identitaire ne sont censés être à l'œuvre, mais essentiellement un conflit relationnel. Les indices à notre disposition ne permettent pas d'avancer une telle idée avec certitude, bien que la seule dynamique de changement observée, soit le rapprochement à la position xénophile défendue par la source de dissension lorsque celle-ci jouit de davantage de validité ou de normativité, se rapproche du fonctionnement attendu dans une TANI.

Cependant, les résultats permettent d'envisager que le degré d'implication sociale dans l'opinion à défendre est susceptible de moduler les réactions à la minorisation lors d'un contexte d'influence réciproque tel qu'un débat. Un haut degré d'implication est à même d'induire les sujets à s'engager dans une stratégie défensive se manifestant par un engagement important dans le conflit lors de l'expression de l'attitude propre, c'est-à-dire dans une radicalisation de sa défense, et par une résistance à l'influence d'autrui. Un faible degré d'implication est par contre censé induire les sujets à éviter de s'engager dans la défense de l'attitude en cas de confrontation une source disposant de davantage de ressources psychosociales, et à exprimer une conformité manifeste à ses positions relevant vraisemblablement d'une préoccupation relationnelle. Ainsi, l'évitement de la confrontation idéologique que l'on a par ailleurs observé tout particulièrement en cas de défense d'une attitude minoritaire (cf. Pérez et al., 1989), serait à même de se manifester essentiellement lorsque les sujets sont appelés à défendre une opinion non impliquante pour leur identité sociale, alors qu'en cas d'implication l'on assiste à une radicalisation de la confrontation idéologique, en d'autres termes à l'émergence des styles minoritaires conflictuels (cf. Moscovici, 1979 ; Mugny, 1982).

Opinions et représentation de la tâche

L'ensemble des résultats de ce travail incitent à réfléchir sur la représentation de la tâche dans les opinions sociales et/ou politiques, dont la question des étrangers qui a été abordée ici ne représente qu'un exemple parmi d'autres (voir par exemple l'écologie, l'avortement, la drogue, etc.). Comme l'ont montré les résultats d'une étude visant à déterminer les représentations des tâches d'influence postulées par la TEC (cf. Maggi et Mugny, 1995), en ce qui concerne une tâche d'opinion telle que la problématique des étrangers les sujets estiment que les réponses données ont une grande importance sociale, et dépendent des groupes et des catégories sociales d'appartenance. Ils ne s'attendent donc pas à une réponse unique et consensuelle, ce qui implique que la divergence de réponses apparaît s'insérer dans un débat social. Comme envisagé au préalable par la TEC, de telles opinions ne donnent pas lieu à un consensus général, elles font l'objet de divergences, et chaque opinion diverse est ancrée par définition dans des groupes et dans des catégories sociales différents (cf. Doise, 1976). En ce sens, l'existence d'une pluralité des points de vue est envisagée comme normale, voire nécessaire, pour assurer la distinctivité entre les groupes et pour la définition identitaire des individus. A chaque groupe ou catégorie sociale correspondent ainsi des opinions particulières et partant, toute opinion particulière positionne l'individu dans une groupe ou une catégorie sociale donnée.

C'est du fait de ces motivations que de telles opinions sont socialement impliquantes, car le fait de détenir une opinion spécifique sur une problématique de nature sociale et politique telle que la question des étrangers, par exemple xénophobe, amène l'individu à s'identifier à un groupe de personnes se caractérisant par une même opinion, c'est-à-dire le groupe des xénophobes. De manière corollaire, le fait de détenir une opinion xénophile induit l'individu à s'identifier à un groupe de xénophiles. Par conséquent, la position initiale des sujets xénophobe ou xénophile se révèle être un facteur essentiel pour déterminer à quel groupe social l'individu s'identifie au niveau du débat social et partant, s'il est impliqué socialement dans l'une ou dans l'autre opinion. Ainsi, pour que l'individu puisse s'identifier à l'un ou l'autre groupe dans un contexte de débat il se révèle par conséquent nécessaire qu'il détienne une opinion formée sur la question, qu'elle soit plutôt xénophobe ou xénophile. C'est essentiellement à ces conditions que les mécanismes propres à l'autocatégorisation (Turner et al., 1987) et aux dynamiques intergroupes (cf. Doise, 1979 ; 1988 ; Tajfel et Turner, 1979 ; Deschamps, Morales, Paez et Worchel, 1999) sont censés être à l'œuvre. Par contre, lorsque les individus se caractérisent par le fait de détenir une opinion neutre sur la question, pouvant être envisagée comme une attitude non formée (ou ambivalente, cf. Thompson et al., 1996), le mécanisme d'auto-catégorisation dans l'un ou l'autre groupe ainsi que les dynamiques intergroupes ne seraient pas à même de se manifester. Par conséquent l'attitude ne possède pas le même degré d'ancrage identitaire pour des individus intermédiaires que pour des individus ayant une attitude formée sur la question.

Les effets différentiels qui ont été observés dans la dernière expérience selon que la position initiale des sujets était plutôt xénophobe ou intermédiaire nous ont conduit à nous interroger quant la nature de la représentation de la tâche pour les sujets se caractérisant par une opinion intermédiaire. Les différences observées selon la position initiale des sujets laissent ainsi des questions ouvertes quant aux représentations spécifiques pouvant être actualisées par une tâche concernant des opinions sociales et/ou politiques telles que la

question des étrangers et partant, quant à la signification du conflit prise par la divergence. La position initiale semble ainsi représenter un élément susceptible d'orienter les enjeux de la tâche, et par conséquent sa représentation et la signification prise par le conflit issu de la divergence.

Il s'avère par conséquent nécessaire à notre sens d'entreprendre des études supplémentaires selon la position initiale au niveau d'une tâche d'opinion sujette à un débat sociopolitique comme la problématique des étrangers, ceci dans le propos de mieux comprendre les dynamiques différentielles à l'œuvre. L'on a été en tout cas en mesure de montrer ici que l'invalidation de la position à défendre lors du contexte du débat induit l'émergence d'une stratégie défensive exclusivement auprès des sujets impliqués, c'est-à-dire lorsque l'invalidation est perçue comme une atteinte à la positivité de l'identité sociale, alors que les sujets non impliqués réagissent à l'invalidation en se conformant à la position jouissant de davantage de validité sociale. De même, lorsque les conditions sont remplies (symétrie entre validités et incertitude quant à la validité des jugements émis), l'émergence d'une activité de décentration est à même de se manifester exclusivement auprès des sujets impliqués. Dès lors, d'autres études devraient par exemple mettre en évidence à quelles conditions psychosociales la divergence avec autrui lors d'un débat peut induire des effets constructivistes aussi auprès des sujets non impliqués.

Un autre aspect qui a été soulevé dans le cadre de ce travail au niveau des opinions de nature sociale et/ou politique concerne le rapport d'interdépendance négative ou d'indépendance existant entre la validités des avis divers, rapport qui a été envisagé ici comme contribuant à actualiser respectivement la représentation de la plucité et de l'unicité des savoirs. Si l'on admet en effet que les opinions peuvent se caractériser à certaines conditions par la légitimité de la pluralité des avis divers, où il est admis voire nécessaire que d'autres personnes, appartenant à des groupes distincts, possèdent des avis divergents, à d'autres conditions la légitimité de la pluralité se substitue la recherche de l'unicité. Une situation sociale de débat contradictoire représente l'une de ces conditions. Le débat sociopolitique est en effet une situation qui implique non pas la coexistence légitime de la diversité, bien que la diversité initiale soit admise, mais la recherche de l'unicité, le propos étant celui de réduire la divergence et d'aboutir à un consensus majoritaire sur la question. Une telle situation présuppose ainsi de réduire l'hétérogénéité initiale entre les groupes, ce qui implique des tentatives d'influence qui s'exercent entre les divers groupes dans le propos de rallier autrui à la position défendue. Ainsi, si lorsque prime la représentation de la plucité les tentatives d'influence sont exercées en cas de dissension essentiellement à l'intérieur du groupe (cf. Festinger, 1954), la représentation de l'unicité implique que les tentatives d'influence s'exercent entre des groupes distincts. Comme l'indiquent à ce propos les résultats d'une étude portant sur le prosélytisme des minorités (Mugny, Maggi et al., 1991), en cas de représentation de l'unicité les sujets s'engagent de manière plus polarisée dans l'activité de prosélytisme que lorsque la représentation induite est celle de la plucité, ce qui atteste que les tentatives d'influence intergroupes sont essentiellement à même de se manifester lorsque le contexte dans lequel les opinions diverses s'insèrent demande explicitement la réduction de la divergence et l'établissement d'un consensus. En d'autres termes, l'on s'engage à convaincre quelqu'un de différent lorsque le contexte implique que l'on doit parvenir à une réponse consensuelle, c'est-à-dire lorsqu'une opinion doit prédominer sur l'autre, et non pas si la divergence est perçue comme légitime.

La pluricité explicite donc un rapport d'indépendance entre les validités, où plusieurs réponses peuvent être tout aussi valides, et reconnaître de la validité à une position ne signifie pas automatiquement que l'autre est invalide. Dans ce contexte, le fait qu'une position soit soutenue par un groupe minoritaire ou majoritaire n'implique pas que l'opinion de la minorité soit moins valide que celle de la majorité. Selon la représentation de la pluricité, comme le note aussi Moscovici (1985), « *In short, there is no legitimate majority or deviant minority ; each one is equally legitimate for oneself and deviant for the others. That is exactly how a pluralistic society is defined. Since there is no way of using such a consensus as a yardstick and imposing one's one point of view, each one renounces this step on condition that the others do likewise* » (p. 374). La représentation de la pluricité, c'est-à-dire l'indépendance entre validités, présuppose ainsi non seulement une absence de tentatives d'influence entre les groupes divers, mais aussi que lorsque la divergence entre points de vue divers s'insère dans des groupes différents, elle n'est pas susceptible d'induire une incertitude quant à la validité des jugements émis. Dans ce cas la divergence n'est pas en mesure d'induire un conflit de nature épistémique, même lorsque les sujets appartiennent à un groupe minoritaire et se confrontent à un groupe majoritaire. Par conséquent, lorsqu'une tâche d'opinion se caractérise par la représentation de la pluricité, les enjeux épistémiques ne sont pas pertinents, seuls l'étant ceux liés à l'ancrage identitaire.

L'unicité implique, à la différence de la pluricité, qu'un rapport d'interdépendance négative est établi entre la validité des avis respectifs, où la validité accordée à l'une est automatiquement retranchée de la validité accordée à l'autre. Une hiérarchisation est ainsi établie selon le degré de consensus auquel les opinions diverses donnent lieu lors du débat. La représentation de l'unicité présuppose en ce sens d'évaluer la validité des avis divers selon le degré de consensus obtenu, ce qui rend d'emblée saillants autant les enjeux identitaires que ceux épistémiques. Par conséquent, la nature plus ou moins consensuelle (c'est-à-dire majoritaire ou minoritaire) des opinions respectives devient ici pertinente, à la différence d'un contexte actualisant plutôt la représentation de la pluricité, pour déterminer leur validité sociale. La représentation de l'unicité dans les opinions est actualisée implicitement dans un contexte tel que le débat car celui-ci demande la réduction de la divergence et le consensus, mais elle l'est également dans d'autres situations caractérisant le contexte sociopolitique, comme par exemple les votations ou les élections. A ces conditions aussi, à la légitimité de la pluralité des points de vue divers se substitue la recherche d'un consensus au travers de l'engagement dans des tentatives d'influence en vue de rallier autrui au point de vue défendu. Comme le remarque à ce propos Moscovici (1985), « *we need only to watch the vicissitudes of an election campaign to see what can happen. Conventions, laws, institutions, and hierarchies attempt to transform this virtual chaos into order, to turn diversity into unity.* » (p. 352).

Dès lors, c'est bien un contexte qui induit les individus à croire en l'existence d'une réponse plus correcte ou valide qu'une autre, c'est-à-dire l'interdépendance négative entre validités, qui motive les tentatives d'influence entre les groupes en vue d'imposer le point de vue propre, car une hiérarchisation est établie entre les avis divers et partant, entre les groupes qui les soutiennent. L'on comprend alors pourquoi à de telles conditions l'asymétrie entre les groupes (c'est-à-dire le fait d'occuper une position majoritaire ou minoritaire) est significative à ce niveau, et aussi pourquoi le fait de faire partie d'un groupe minoritaire induit ses membres à s'engager de manière polarisée dans le prosélytisme et à résister à l'invalidation de leur

point de vue. Etablir une hiérarchisation entre les groupes induirait en effet les groupes minoritaires à rechercher la reconnaissance sociale, tout autant de leur position que de leur identité. A l'opposée, lorsque le contexte légitime la diversité et implique que des points de vue divers peuvent être tout aussi valides, en d'autres termes l'indépendance entre validités, les groupes ne sont pas amenés à s'engager dans des tentatives d'influence réciproques car aucune hiérarchisation existe entre les opinions et partant, entre les groupes qui les défendent.

Les conditions de symétrie entre validités analysées dans ce travail nous ont conduit à discuter également d'un troisième type de rapport entre validités qui peut être induit au niveau des opinions, celui de l'interdépendance positive. L'interdépendance positive impliquerait non seulement d'accorder une même validité aux positions diverses, mais aussi d'établir un lien entre elles, ce qui reviendrait en quelque sorte à les concevoir non pas comme opposées ou indépendantes, mais en tant que complémentaires. Par conséquent, si l'indépendance implique qu'il n'est pas nécessaire d'établir un consensus car les diverses opinions peuvent coexister et être tout aussi valides, et si l'interdépendance négative présuppose le consensus en vue de mettre en évidence laquelle de deux options est plus valide, l'interdépendance positive se caractériserait par le fait que bien qu'un consensus soit nécessaire, celui-ci ne doit pas se faire sur l'une ou l'autre option, mais au travers de la coordination entre points de vue divers, envisagées comme complémentaires. En ce sens, l'interdépendance positive est à même d'induire une représentation des opinions qui dépasse la pluralité et l'unicité, tout en les intégrant, c'est-à-dire la *représentation de la décentration* (Pérez, Mugny, Huguet et Butera, 1993). La représentation induite dans ce cas légitime en effet la pluralité des points de vue tout en rendant saillante la nécessité de parvenir à une réponse unique. Une telle réponse proviendrait d'une décentration du point de vue propre et d'une prise en compte du point de vue opposé, en les coordonnant pour aboutir à une réponse nouvelle qui intègre en son sein les diverses centrations tout en les dépassant.

La décentration implique ainsi « *une représentation de la connaissance comme coordination de centrations diverses* » (Pérez et al., 1993 ; p. 88), qui légitime la pertinence du point de vue différent d'autrui, et qui rend saillant dans l'esprit des individus le fait que « *la connaissance est un processus complexe où autrui leur apporte des éléments du savoir qui sinon échapperaient à leur conscience, les empêchant d'accéder au savoir 'total' défini par la mise en commun de centrations multiples* » (p. 87). Un exemple qui illustre très clairement cette représentation est la procédure de la 'boîte noire', utilisée dans plusieurs expériences pour induire la représentation de la décentration (Huguet et al., 1991-92 ; Pérez et al., 1993 ; Quiamzade, Mugny, Falomir et Butera, 1999 ; Mugny, Butera, Quiamzade, Dragulescu et Tomei, sous presse). La procédure consiste à montrer aux sujets une boîte noire qui enferme à son intérieur une pyramide (non visible depuis l'extérieur), présentant deux ouvertures. Les sujets sont alors invités à regarder l'objet depuis l'un ou l'autre de deux points de vue. Selon un point de vue les sujets perçoivent un carré, selon l'autre point de vue un triangle. Chaque sujet doit communiquer ensuite l'objet qu'il a perçu de son point de vue aux sujets ayant regardé par l'autre ouverture, et réciproquement. Après leur avoir demandé quel objet était caché à l'intérieur de la boîte, l'expérimentateur montre aux sujets la pyramide en soulignant que la vraie nature de l'objet peut être découverte seulement en coordonnant les deux points de vue.

La décentration en tant que représentation du savoir conduit ainsi à penser que pour aboutir à une opinion valide il est nécessaire d'intégrer et de coordonner le point de vue d'autrui, en légitimant par là la divergence tout en explicitant la nécessité de parvenir à un consensus. L'unicité implique par contre l'incompatibilité entre les opinions diverses en rendant ainsi illégitime la divergence, alors que la pluralité, bien que rendant légitime la divergence, ne nécessite ni le consensus ni une intégration entre les points de vue divers car ceux-ci sont perçus comme indépendants. Dès lors, l'on peut envisager trois types de représentation diverses pouvant être à l'œuvre lors d'une tâche d'opinion, qui peuvent dépendre comme l'on a montré dans ce travail du rapport que les sujets sont amenés à établir entre la validité des positions diverses. Mais les études présentées ici ne font qu'exposer quelques réflexions sur l'existence de ces diverses représentations au niveau d'une tâche d'opinion. Si nous avons conceptualisé les résultats observés selon ces représentations différentielles, des études supplémentaires sont à notre sens nécessaires également à ce niveau.

Les études futures devront en ce sens viser à analyser les dynamiques de prosélytisme et de changement d'attitude en induisant explicitement ces diverses représentations lors d'une tâche de débat, par exemple au travers d'une procédure comme celle de la 'boîte noire' et en imaginant des procédures correspondantes pour induire la représentation de l'unicité et de la pluralité des savoirs. Il nous semble tout particulièrement pertinent d'analyser à ce niveau les conséquences de la défense d'une idée majoritaire ou minoritaire dans un contexte rendant saillante la représentation de la décentration. En effet, les conditions de symétrie étudiées ici, supposées actualiser une telle représentation, impliquent de fait une égalité de statut entre les groupes. La question que l'on peut se poser alors est celle de savoir si la représentation de la décentration est à même d'induire des effets constructivistes aussi lorsque les sujets anticipent d'occuper une position asymétrique (majoritaire ou minoritaire) dans le contexte du débat. Si tel était le cas, ce serait l'indice que la représentation de la décentration rend pertinente la prise en compte du point de vue d'autrui quelque soit le statut de son groupe et partant, de son opinion.

De plus, si l'on considère que les sujets ne faisaient ici qu'anticiper la participation à un débat futur, ce qui implique que les démonstrations expérimentales se sont attelées à étudier des situations d'interaction anticipée, l'étude de situations de débat effectif nous paraît intéressante pour analyser ces dynamiques lors d'une interaction réelle.

Finalement, le fait que dans ce travail des effets de nature constructiviste dans un débat s'observent essentiellement lorsqu'est établie une symétrie entre validités respectives induisant à se représenter le savoir en jeu comme nécessitant une coordination entre points de vue divergents permet d'avancer une série de considérations relatives autant à la règle du débat qu'à la problématique de la xénophobie. En ce qui concerne la règle du débat, induire à penser qu'une option doit prévaloir sur l'autre à l'issue du débat, ce qui reproduit en principe la règle du débat démocratique et des votations, n'induit pas des effets constructivistes sur l'attitude, du fait que le conflit issu de la divergence est essentiellement élaboré en termes relationnels ou identitaires. Une telle élaboration sociale du conflit contrecarre l'élaboration sociocognitive de la divergence, soit parce que les individus sont essentiellement motivés à se préoccuper de défendre leur identité sociale menacée (en cas d'invalidation), soit parce que la divergence avec autrui n'induit pas d'incertitude quant à la validité des jugements propres (en

cas de validation). Pour que des effets constructivistes apparaissent, il est donc nécessaire d'une part que les individus ressentent une incertitude quant à la validité des avis en présence et d'autre part que le contexte n'induisse pas une atteinte pour la positivité de l'identité sociale, ce qui est possible dès que les groupes occupent une position égalitaire. Etant donné qu'au niveau sociopolitique des groupes ou des individus occupent souvent une position de pouvoir par rapport à d'autres, en fonction de leur statut majoritaire ou minoritaire ou selon leur expertise, la symétrie ne pourrait dès lors s'établir dans un contexte de débat qu'en modifiant la représentation du savoir. Si la représentation de l'unicité du savoir se transforme en représentation de la décentration, où les avis divergents ne sont pas envisagés comme incompatibles et s'excluant mutuellement, mais comme complémentaires et nécessitant d'être coordonnés pour que l'on puisse aboutir à une réponse plus valide, l'intégration du point de vue d'autrui peut apparaître. C'est en effet essentiellement à de telles conditions que l'on a été à même d'observer dans le cadre de ce travail des effets structurants sur l'attitude. La décentration comme représentation du savoir actualise un contexte de débat caractérisé non pas par le fait qu'une partie gagne et l'autre perd, mais par le fait que les deux parties ne peuvent que gagner, du fait que les points de vue divergents non seulement sont légitimes, mais aussi nécessaires pour parvenir à une meilleure réponse.

Selon Galtung (1996), l'induction d'un contexte ne comportant pas des gagnants et des perdants, mais exclusivement des gagnants, est d'ailleurs ce qui caractérise les processus de paix entre groupes en conflit. Un tel contexte est susceptible d'induire les groupes en conflit à transcender leurs centrations et leurs buts respectifs, et donner lieu à des solutions créatives. *« Transcendence is the outcome that carries the proud title 'creative conflict transformation'. Something new, sui generis, usually unexpected, has emerged from the process, meaning that the positive aspect of a conflict has been made use of, the challenge to transcend (hence the term) the underlying contradiction. Both goals are realised, possibly somewhat transformed. There is bliss. »* (Galtung, 1996 ; p. 96).

Dès lors, lorsqu'on s'interroge sur le conflit sociopolitique existant entre xénophobes et xénophiles, l'on est à même de penser que la stigmatisation qui est manifestée envers des attitudes xénophobes dans le débat public, bien que compréhensible d'un point de vue du Zeitgeist, peut paradoxalement conduire les xénophobes à radicaliser leurs positions. L'existence d'une norme dominante qui prône la tolérance et l'égalité vis-à-vis des étrangers et qui condamne ouvertement la xénophobie et la norme de préférence nationale peut donner lieu à des effets pervers, à moins que les groupes se caractérisant par une attitude xénophobe ne puissent pas être induits à exprimer leur point de vue dans un contexte qui donne raison à leur point de vue autant qu'à celui d'autrui, et qui les amène à croire que dépasser la contradiction initiale est nécessaire pour aboutir à une meilleure représentation de la réalité sociale.

Conclusions

En guise de conclusion, l'ensemble de ce travail nous incite à une dernière série de réflexions concernant les concepts d'unicité et de pluralité, et à leur correspondance avec les notions d'universalisation et de pluralisme des normes et des opinions abordées dans la partie introductive de ce travail. Dans un projet démocratique, valoriser l'universalisation des normes au détriment du pluralisme, c'est-à-dire l'unicité plutôt que la pluralité, signifie également de mettre l'accent sur l'unité aux dépenses de la diversité (cf. Reszler, 1990). Dans un tel cas, à la légitimité et à la valorisation de la diversité, ce qui revient par ailleurs à considérer que des points de vue divers peuvent jouir d'une même validité, se substitue la recherche d'une vision consensuelle considérée comme plus valide qu'une autre. Les normes et les opinions diverses sont dans un tel cas non pas considérées comme également légitimes ou valides, mais est présumé voire recherché l'établissement d'une hiérarchisation entre elles. Une telle hiérarchisation est explicitement actualisée dans un contexte démocratique qui vise à déterminer laquelle entre deux options donne lieu à un consensus majoritaire, ce qui est le cas d'un débat sociopolitique où le consensus majoritaire constitue le moyen de légitimation d'une décision. L'établissement d'un consensus majoritaire implique par conséquent que les normes et les opinions consensuelles ont une prétention à l'universalité, au bien commun, à la vérité (cf. Bergson, 1976), bien que le pacte du consensus soit soumis à contestation. Néanmoins, une fois consolidé, le consensus demeure comme un point de repère aussi fragile qu'indiscutable, une convention arbitraire mais contraignante (cf. Moscovici et Doise, 1992). Dès lors, l'engagement actif de la part des *minorités actives* (Moscovici, 1979) dans une stratégie de prosélytisme conflictuelle pour tenter de modifier les normes majoritaires s'insère directement dans un contexte sociopolitique qui présuppose que la légitimité des normes et des décisions s'établit sur celles majoritaires aux dépenses de celles minoritaires (Manin, 1985).

L'établissement du consensus majoritaire est en effet régi essentiellement par ce que nous avons qualifié de représentation de l'unicité, postulant l'existence de normes ou d'opinions socialement plus valides que d'autres. La représentation de l'unicité implique comme nous avons eu l'occasion de l'affirmer à plusieurs reprises l'établissement d'une hiérarchisation ou d'une asymétrie entre les diverses normes et opinions et partant, entre les groupes qui les soutiennent. Une telle hiérarchisation (ou asymétrie) s'appuyant sur un contexte démocratique où le consensus constitue le principe de validation sociale d'une opinion ou d'une norme, il en découle que les opinions et les normes propres aux divers groupes sociaux sont liées par un rapport d'interdépendance négative, où celles majoritaires sont validées et celles minoritaires invalidées. Au niveau du rapport entre les groupes et entre les identités les définissant, un tel état de fait participe à créer des identités et des groupes sociaux occupant une position asymétrique, en actualisant un contexte qui tend à marginaliser les normes et les comportements qui ne sont pas dominantes ou dans le *Zeitgeist* et partant, à attribuer une identité sociale négative aux groupes minoritaires. Ces derniers sont dès lors

conduits soit à se rallier aux normes ou opinions dominantes, au moins ouvertement, soit à essayer de les modifier tout en cherchant également à transformer leur condition pour aboutir à la reconnaissance identitaire ou culturelle (Paicheler, 1985 ; cf. aussi Gianni, 1999).

Postuler l'existence d'une hiérarchisation entre les normes ou les opinions diverses peut à son extrême contribuer à actualiser ce qui a été qualifié de la dictature du *Zeitgeist* et du 'politically correct' (cf. Hugues, 1993). Selon cet auteur, le 'rouleau compresseur' du *Zeitgeist* et du 'politically correct' s'abat sur les voix discordantes qui ne peuvent pas être entendues tant elles sont couvertes par des 'pseudo-vérités' qui ont la prétention d'être *correctes* et qui seraient largement diffusées par les médias (cf. aussi Montalban, 2000). Une telle tendance peut présenter un grave danger pour le fonctionnement démocratique, celui de la pensée unique. Selon Montalban (2000), le concept d'opinions ou normes *correctes* véhiculé entre autre par des médias à visée de plus en plus globale peut impliquer à court ou à long terme une paralysie du débat et de la dialectique en s'imposant comme l'unique modèle d'interprétation du réel, ayant une portée universelle. Dans un tel contexte, l'idéologie des gagnants, ces derniers étant selon l'auteur souvent ceux qui ont le contrôle de canaux de formation de l'opinion publique, peut entraîner un effacement de l'identité des perdants, ou alors leur cloisonnement dans des communautés culturelles ou des identités essentialistes (Mouffe, 1996) repliées sur elles-mêmes qui ont peu d'opportunités de communiquer entre elles. Comme le fait remarquer à ce sujet Castellina (2000) « *in realtà 'nicchie' si stanno aprendo anche in campo culturale e dunque non mancano resistenze che mirano a garantire la sopravvivenza di diversità culturali. Crescono –e trovano consenso nel pubblico- come reazioni all'assedio, e dunque come risultato di ripiegamenti identitari difensivi. (...) Il problema nasce proprio di qui : il mondo s'attrezza a diventare un mondo di nicchie culturali non comunicanti cui viene lasciato un ruolo marginale rispetto all'universale* » (p. 47).

Face à une pensée unique qui contribue à la marginalisation des opinions et des normes qui ne sont pas dans le *Zeitgeist*, comme c'est d'ailleurs l'exemple des attitudes xénophobes étudiées dans ce travail, il peut devenir de plus en plus coûteux d'exprimer la divergence dans l'espace public (cf. Windisch, 1998). Lorsque la divergence s'exprime, elle peut prendre des formes de plus en plus violentes, ce qui est explicitement le cas des mouvements xénophobes (cf. Altermatt et Kriesi, 1993), attestant entre autre de la difficulté à l'expression de la divergence dans l'espace public sans le recours à l'exacerbation du conflit social. Mais l'émergence dans l'espace public des minorités actives et des mouvements sociaux ne doit pas escamoter une autre réalité, celle des groupes ou individus que bien que ne partageant pas à priori les normes ou les opinions majoritaires, sont amenés à s'y conformer pour ne pas avoir à assumer une identité sociale négative, et par conséquent à éviter de s'engager dans un conflit avec la majorité ou dans l'expression de la divergence. Comme nous avons eu l'occasion de le constater dans ce travail, l'engagement dans une stratégie de changement social de la part de la minorité demande une identification importante au groupe défendant des positions données dans le débat public, ainsi que la détention d'une opinion formée sur la question à débattre.

Or, nombreux sont les cas où les individus ne possèdent pas à priori une opinion formée sur une problématique sujette à débat. Dans de telles circonstances, les individus ou les groupes peuvent être induits à se conformer, comme montré explicitement dans ce travail, aux opinions jouissant de davantage de valeur normative ou informationnelle comme celles de la

majorité. La conformité aux normes dominantes, dans le *Zeitgeist* ou validées socialement dans l'espace public reproduit les mécanismes de dépendance et de soumission qui ne font que renforcer « la dictature de la pensée unique » (Montalban, 2000). Face aux normes dominantes qui ont une prétention à l'universalité, les individus ou les groupes qui ne le partagent pas à priori sont confrontés en quelque sorte à l'alternative de s'y conformer, en tout cas ouvertement, ou de s'engager dans un conflit social pour tenter de modifier les normes dominantes. Cette dernière alternative n'est pas sans coûts et sans efforts, car la lutte pour la visibilité et pour la transformation sociale demande entre autre une forme importante d'engagement collectif (cf. Klanderman, 1997), le recours consistant au conflit et au prosélytisme, et aussi le fait d'être prêt à assumer une identité souvent qualifiée de marginale et déviante, en tout cas dans les périodes initiales de l'action minoritaire, ceci sans compter les formes de stigmatisation et de déni de la différence mobilisées par les entités dominantes ou dans le *Zeitgeist*.

Une telle conception universaliste des normes et des opinions -pouvant être basée soit sur le consensus majoritaire, soit sur l'accord rationnel avec le *meilleur argument* (cf. Habermas, 1978)- se distingue en ce sens d'une conception pluraliste valorisant la différence des normes et des opinions (cf. Reszler, 1990). Le pluralisme implique que différentes normes ou opinions peuvent être toutes aussi valides, et renonce à promouvoir une conception du bien particulière dans l'espace public (cf. Rawls, 1993). Valoriser le pluralisme signifie en d'autres termes de mettre l'accent sur la diversité aux dépenses de l'unité. L'idée postulée est celle d' « *une société dans laquelle des manières de vivre et des systèmes de valeurs très variés sont tolérés, respectés, et non pas classés hiérarchiquement* » (Walzer, 1996 ; p. 161). Le pluralisme implique le refus de l'existence d'une position idéologique correcte, et postule qu'une option politique donnée n'est qu'un chemin légitime parmi d'autres. Une société pluraliste est une société qui favorise l'épanouissement de plusieurs conceptions du bien, et qui se caractérise « *par l'engagement en faveur du plus grand nombre de conceptions du bien compatibles* » (Dumochel, 1996 ; p. 180). Dès lors, dans un tel cadre l'on s'engage à ne pas imposer à autrui sa propre conception du bien ainsi qu'à tenter d'extirper celle des autres, dans une sorte d'engagement réciproque.

Le pluralisme correspond en ce sens à ce que nous avons qualifié de représentation de la pluricité, postulant la légitimité de normes et des opinions diverses, inscrites dans des groupes distincts. A une telle condition, la validité des positions divergentes n'est pas mutuellement exclusive, c'est-à-dire n'implique pas que la validité accordée à l'une est automatiquement retranchée de la validité accordée à l'autre, comme c'est le cas de l'unicité. Dans une société strictement pluraliste, les opinions et les normes majoritaires et minoritaires sont en principe considérées comme tout aussi valides et légitimes, et le fait qu'une opinion soit plus consensuelle qu'une autre ne constitue pas un critère pour l'imposer à la minorité (cf. Moscovici, 1985). Par conséquent, si l'universalisation implique des tentatives d'influence pour l'obtention d'un consensus, adopter le pluralisme implique d'éviter de s'engager dans une tentative d'influence en vue de modifier le point de vue d'autrui, ce qui présuppose que les conflits surgissant dans l'espace public sont évités à la place d'être affrontés. Face à l'existence d'une diversité des conceptions du bien, le respect du principe de la tolérance inhérent au pluralisme demande ainsi d'éviter de s'engager dans un conflit et dans une confrontation avec ceux qui détiennent une position différente pour tenter de les rallier à leur opinion. « *Dans ces conditions, tout engagement en faveur d'une de ces conceptions du bien*

menace d'être vu comme un retour au conflit et semble l'abandon même du principe de tolérance » (Dumochel, 1996 ; p. 177). Selon cet auteur, la société pluraliste est en ce sens une société qui fait plus que respecter l'attachement des gens aux idées et aux traditions dont ils sont issus, elle se fait fort de les défendre et de les promouvoir. Par conséquent, le pluralisme considère les diverses conceptions du bien comme un patrimoine à défendre, et peut représenter une doctrine politique fondamentalement conservatrice réfractaire au changement. En effet, le fait d'éviter de s'engager dans une confrontation active des convictions opposées, non seulement implique une valorisation de la différence, mais revient aussi à ne pas concevoir comme légitime que les diverses conceptions du bien puissent venir à changer suite à leur confrontation dans l'espace public.

Le cloisonnement dans des communautés ou dans des groupes évitant toute communication ou débat public entre eux, de par l'application stricte du principe de tolérance dans l'espace public impliquant l'interdiction de débattre publiquement des diverses conceptions du bien, peut dès lors présenter le danger de se résoudre en un relativisme frôlant l'indifférence (cf. Roman, 1996). Comme le souligne cet auteur, *« la tolérance, c'est aussi une réserve, un quant-à-soi, qui frôle souvent l'indifférence. A cet égard, il n'y a pas de grande vertu à se montrer tolérant quand on professe un relativisme généralisé que résume le 'chacun voit midi à sa montre' »* (p. 95). Une telle indifférence implique une conception minimale de la tolérance (Zarka, 1995), qui consiste simplement à accepter l'existence de la différence, *« sans sympathie ni compréhension, et revient à une coexistence dans l'indifférence »* (p. 225). Cette forme minimale de tolérance revient à n'admettre la différence qu'à la condition de ne s'intéresser ni à ses raisons, ni aux arguments qui la soutiennent, sous une forme de 'refus de savoir'. L'interdiction de la confrontation des divergences dans l'espace public implicite à une doctrine politique strictement pluraliste peut donc avoir comme conséquence non pas une version *active* de la tolérance entendue en tant que respect et compréhension active des différences, mais une version *passive* de la tolérance envisagée en tant qu'indifférence ou non-intérêt vis-à-vis des arguments ou des raisons d'autrui.

Dès lors, poussés à leur extrême tout autant l'universalisation que le pluralisme des normes et des opinions peuvent présenter à notre sens des dérives au niveau du projet démocratique. L'universalisation peut présenter le risque de se muer en intolérance de la différence (on peut caractériser comme intolérante toute doctrine qui prône qu'une opinion - ou groupe- est en mesure de procéder à l'élimination ou l'expulsion d'autres opinions -ou groupes-, cf. Williams, 1995), et le pluralisme peut aboutir à une conception de la tolérance se traduisant en relativisme ou en indifférence. Face à un tel constat, est soulignée l'importance de dépasser une conception de la tolérance en tant que simple coexistence indifférente vers la reconnaissance et l'accueil de la différence. *« Et nous voilà à l'extrême opposé de notre point de départ : à notre point de départ, les hommes tolérants se supportaient comme les chiens de faïence se regardent ; c'est-à-dire vivaient, côte à côte, sans se connaître, cohabitaient sans s'adresser la parole, s'abstenaient simplement de toute violence ; la reconnaissance consistait simplement à admettre de facto l'existence physique de l'étranger. Rien de plus. Et maintenant au contraire nous réintégrons dans la tolérance la compréhension d'autrui, et la sympathie avec cet autrui, l'amour même de cet autrui »* (Jannkélévitch, cité par Zarka, 1995 ; p. 225).

Une telle conception active de la tolérance ne se limite donc pas à admettre l'existence de la différence sans faire d'efforts pour la comprendre, elle présuppose de fait une sorte d'empathie, d'intérêt envers les raisons qui motivent la différence, pouvant induire à croire que le point de vue différent d'autrui mérite d'être intégré dans sa propre représentation de la réalité. Autrui est par conséquent envisagé en tant qu'interlocuteur à part entière, et la différence, à la place d'être perçue comme menaçante ou peu digne d'intérêt, peut se révéler au contraire enrichissante et constructive. Dès lors, au niveau du projet démocratique, c'est-à-dire lorsqu'il s'agit de prendre des décisions concernant la vie commune, actualiser une conception active de la tolérance revient à admettre la légitimité voire la nécessité de la divergence tout en considérant comme nécessaire la poursuite d'un bien commun, au travers d'un processus où il s'agit de parvenir à déterminer ensemble les caractéristiques de ce bien commun. De se fait, l'accent est posé sur l'importance de s'engager dans une confrontation active des convictions dans l'espace public, réglée par la poursuite du bien commun. Cela n'exige pas qu'il existe quelque part un bien commun objectif, que l'on puisse déterminer rationnellement, mais seulement que chacun participe, avec conviction, à définir le bien commun lors d'une confrontation réglée par la nécessité de réciprocité. Actualiser la réciprocité des phénomènes d'influence, en plus que légitimer la participation de toute entité désirant s'exprimer lors du débat public, implique aussi d'accorder une égale considération aux arguments avancés par chaque entité sociale, indépendamment de son statut. Dès lors, un tel contexte contribue à articuler au lieu d'opposer unité et diversité, unicité et pluralité, universalisation et pluralisme des normes et des opinions. La contradiction apparente entre ces deux tendances peut être dépassée dans un contexte de débat démocratique où la diversité est envisagée en tant que légitime et nécessaire à la poursuite d'un bien commun, et ceci non pas pour que le consensus s'établisse sur l'une ou l'autre option sujette à débat, mais pour que le consensus soit construit à partir de l'intégration des points de vue divers, considérés comme jouissant d'une même validité et légitimité. Un tel prérequis paraît en effet nécessaire, comme constaté lors de ce travail, pour que le conflit sociocognitif issu de la divergence des points de vue puisse être élaboré de manière constructiviste lors d'un débat, pouvant favoriser l'émergence de solutions créatives et innovatrices suite à la confrontation active des convictions opposées.

Une telle idée revient à considérer, comme le souligne aussi Roman (1996) que « *l'alternative n'est donc pas : ou bien l'on est dans une position de surplomb, détenteur d'un universel de référence qui hiérarchise les convictions et les croyances humaines et se fait fort de les éduquer, ou bien l'on est irrémédiablement voué à un pluralisme qui se résout en relativisme et en indifférence* » (p. 99). Une des alternatives possibles revient en ce sens à considérer comme nécessaires au projet démocratique tout autant la recherche d'un consensus sur des questions concernant la vie commune que le fait d'accorder une égale légitimité et validité aux arguments soutenant les positions diverses s'affrontant lors d'un débat, arguments qui demandent à être articulés à la place d'être opposés. Ceci implique une double nécessité : l'importance de posséder et d'énoncer lors du débat des convictions fortes et d'être en même temps prêt à se décentrer du point de vue propre pour considérer la divergence en tant qu'une centration diverse tout aussi valide et légitime que celle que l'on possède de son propre point de vue. Actualiser au niveau du débat démocratique une représentation du savoir telle que la représentation de la décentration (Huguet et al., 1991-92 ; Pérez et al., 1993) peut dès lors contribuer à dépasser l'apparente contradiction entre la nécessité d'unité et de diversité, ainsi

qu'à casser la logique d'asymétrie entre validités et partant, entre groupes sociaux occupant des positions majoritaires ou minoritaires dans un contexte de débat donné. Une telle logique d'asymétrie peut en effet, comme montré dans ce travail, se révéler contre-productive pour que le conflit issu de la divergence puisse avoir des effets constructivistes dans un débat, du fait qu'elle s'est montré à même d'empêcher l'élaboration sociocognitive ou épistémique du conflit.

En ce sens, la règle de la démocratie et partant, du débat sociopolitique, ne devrait être ni celle de l'intolérance, ni celle d'une tolérance passive proche de l'indifférence, mais celle d'une tolérance active impliquant aussi une forme d'engagement civique et de participation active à la vie de la cité. Comme souligné dans la partie introductive de ce travail, des mesures d'éducation à la citoyenneté demeurent à envisager dans un lieu tel que l'école pour favoriser la participation à la vie de la cité ainsi que l'apprentissage de la tolérance. A ce sujet, les réflexions avancées ici ainsi que les résultats obtenus dans le cadre de ce travail nous amènent à croire qu'un tel projet d'éducation devrait entre autre comprendre tout autant un apprentissage à la formation des convictions qu'un apprentissage à l'argumentation, c'est-à-dire à l'expression argumentée des opinions propres lors d'un débat, nécessaire pour que le point de vue défendu puisse être exprimé et pris en compte par les autres participants au débat. Le développement de l'*empowerment*, sous forme de sentiment d'efficacité politique (cf. Bandura, 1997), est en effet strictement lié à la possibilité d'exercer une influence, en contribuant à modifier par sa propre action le cours des choses. De plus, en ce qui concerne plus spécifiquement l'apprentissage à la tolérance, envisagée en tant que tolérance active, il s'agirait d'instaurer une forme de débat actualisant la représentation de la décentration du savoir, pouvant contribuer à induire auprès des individus la nécessité d'intégrer la divergence exprimée par autrui dans le système de réponse propre et aboutir à une représentation plus large de la réalité sociale. Certes, bien que les résultats de ce travail nous paraissent offrir un chemin d'analyse à suivre dans le futur, il reste à constater que ces idées demandent d'être vérifiées par une comparaison et par une mise en place effective de lieux de débat actualisant l'une ou l'autre représentation du savoir, ceci dans un cadre privilégié tel que celui de l'école.

Bibliographie

- Abric, J.C. (1971). Experimental study of group creativity: task representation, group structure, and performance. *European Journal of Social Psychology*, 1, 311-326.
- Abric, J.C. (1984). La créativité des groupes. Dans : S. Moscovici (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Abric, J.C. (1987). *Coopération, compétition et représentations sociales*. Cousset : Delval.
- Abrams, D., Hogg, M.A. (1990). Social identification, self-categorization and social influence. Dans: W. Stroebe, M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology (Vol. 1)*. Chichester: John Wiley.
- Ackerman, B. (1980). *Social justice in the liberal state*. New Haven : Yale University Press.
- Adorno, T.W., Frenkel-Brunswick, E., Lewinson, D.J., Sanford, R.N. (1950). *The authoritarian personality*. New York : Harper and Row.
- Allen, V.L. (1965). Situational factors in conformity. Dans: L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology (Vol. 2)*. New York: Academic Press.
- Altermatt, U., Kriesi, H. (1995). *L'extrême droite en Suisse*. Fribourg : Editions Universitaires Fribourg Suisse.
- Arendt, A. (1968). *Between past and future*. Edition française (1971), *La Crise de la culture*. Paris : Gallimard.
- Aristote (1991). *Rhétorique*. Paris : Le Livre de Poche.
- Asch, S.E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. Dans: H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men*. Pittsburgh: Carnegie Press.
- Azzi, A.E., Klein, O. (1998). *Psychologie sociale et relations intergroupes*. Paris: Dunod.
- Bandura, A. (1995). *Self-efficacy in changing society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman and Company.
- Barber, B. (1984). *Strong Democracy*. Berkeley: University of California Press.
- Barber, B. (1995). *Jihad Versus McWorld*. New York: Times Books.
- Bargh, J.A., Chaiken, S., Govender, R., Pratto, F. (1992). The generality of automatic activation effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 893-912.
- Barnes, M., Walker, A. (1998). Principles of empowerment. Dans : M. Allot, M. Robb (Eds.), *Understanding health and social care*. London : Sage.
- Baumeister, R.F. (1982). A self-presentational view of social phenomena. *Psychological Bulletin*, 91, 3-26.
- Beauvois, J.C. (1995). Les interactionnismes. Dans : Mugny, G., Oberlé, D., Beauvois, J.L. (Eds.), (1995). *La psychologie sociale, (Vol. 1), Relations humaines, groupes et influence sociale*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Bergson, H. (1976). *Les deux sources de la morale et de la religion*. Paris: Presses Universitaires de France.

- Berlin, I. (1969). *Eloge de la liberté*. Paris: Calmann-Lévy.
- Billig, M. (1991). *Ideology and opinions*. London : Sage.
- Billig, M. (1995). *Banal nationalism*. London : Sage.
- Billig, M., Tajfel, H. (1973). Social categorization and similarity in intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 3, 27-52.
- Birnbaum, P. (1975). *La fin du politique*. Paris : Editions du Seuil.
- Bond, C.F. (1982). Social facilitation : A self-presentational view. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1042-1050.
- Brandstätter, V., Ellemers, N., Gaviria, E., Giosue, F., Huguet, P., Kroon, M., Morchain, P., Pujal, M., Rubini, M., Mugny, G., Pérez, J.A. (1991). Indirect majority and minority influence: An exploratory study. *European Journal of Social Psychology*, 21, 199-211.
- Burgoon, M., Hunsaker, F.G., Dawson, E.J. (1994). *Human communication*. London : Sage.
- Butera, F. (1994). *Représentation de la tâche, représentation de la source et élaboration socio-cognitive du conflit dans l'influence sociale*. Thèse de doctorat. Université de Genève.
- Butera, F., Gardair, E., Maggi, J., Mugny, G. (1998). Les paradoxes de l'expertise : influence sociale et (in)compétence de soi et d'autrui. Dans : J. Py, A. Somat, J. Baillé (Eds.), *Psychologie sociale et formation professionnelle : propositions et regards critiques*. Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- Butera, F., Huguet, P., Mugny, G., Pérez, J.A. (1994). Socio-epistemic conflict and constructivism. *Swiss Journal of Psychology*, 54, 229-239.
- Butera, F., Maggi, J., Mugny, G., Pérez, J.A., Roux, P. (1996). Incertitude et conflit d'incompétences. Dans: J.L. Beauvois, R.V. Joule, J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales (Vol. 5)*. Paris: Delachaux et Niestlé.
- Butera, F., Mugny, G. (1992). Influence minoritaire et falsification. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 5-2, 115-132.
- Butera, F., Mugny, G. (1995). Conflict between incompetences and influence of a low-expertise source in hypothesis testing. *European Journal of Social Psychology*, 25, 457-462.
- Butera, F., Mugny, G., Legrenzi, P., Pérez, J.A. (1996). Majority and minority influence, task representation and inductive reasoning. *British Journal of Social Psychology*, 35, 123-136.
- Butera, F., Mugny, G., Quiamzade, A., Sanchez-Mazas, M., Tomei, A. (1998). Influence sociale et gestion des compétences. *Psychoscope*, 1, 22-25.
- Butera, F., Pérez, J.A. (1995). Les modèles explicatifs de l'influence sociale. Dans: G. Mugny, D. Oberlé, J.L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale (Vol. 1)*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Bütschi, D. (1998). *Informations et opinions : promesses et limites du questionnaire de choix*. Thèse de doctorat. Université de Genève.
- Bradac, J.J. (1990). Language attitude and impression formation. Dans : H. Giles, W.P. Robinson (Eds.), *Handbook of language and social psychology*. Chichester : Wiley.
- Breakwell, G. (1986). *Coping with threatened identities*. London : Methuen.
- Brömer, P. (1998). Ambivalent attitudes and information processing. *Swiss Journal of Psychology*, 57(4), 225-234.
- Carver, C.S. & Sheier, M.F. (1981). *Attention and self-regulation: A control-theory approach to human behavior*. New York: Springer-Verlag.
- Castellina, L. (2000). Il mondo di Pizza Hut. *La Rivista del Manifesto*, 8, 45-49.

- Cattacin, S. (1996). Il federalismo integrativo. Qualche considerazione sulle modalità di integrazione degli immigrati in Svizzera. Dans : V. Cesari Lusso, S. Cattacin, C. Alleman-Ghionda (Eds.), *I come... identità, integrazione e interculturalità*. Federazione Colonie Libere Italiane in Svizzera.
- Cattacin, S., Giugni, M., Passy, F. (1997). *Mouvements sociaux et Etat : mobilisations sociales et transformations de la société en Europe*. Genève, Paris : Centre Européen de la Culture/Actes Sud.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.
- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. Dans : M.P. Zanna, J.M. Olson & C.P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium*. (Vol. 5). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Chaiken, S., Giner-Sorolla, R., Chen, S. (1996). Beyond accuracy : Defense and impression motives in heuristic and systematic processing. Dans : P.M. Gollwitzer et J.A. Bargh (Eds.), *The psychology of action : Linking motivation and cognition to behavior*. New York : Guilford Press.
- Chaiken, S., Liberman, A., Eagly A.H. (1989). Heuristic and systematic processing within and beyond persuasion context. Dans : J.S. Uleman et J.A. Bargh (Eds.), *Unintended thoughts*. New York : Guilford.
- Chaiken, S., Wood, W., Eagly, A.H. (1997). Principles of persuasion. Dans : E.T. Higgins, A. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology : Handbook of basic principles*. New York : Guilford.
- Chomski, N. (1994). *Manufacturing consent*. Montréal : Black Rose Books.
- Cialdini, R.B. (1985). *Le armi della persuasione*. Firenze : Giunti.
- Cialdini, R.B., Levy, A., Herman, C.P., Kozlowski, L.T., Petty, R.E. (1976). Elastic shifts of opinions : Determinants of direction and durability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 663-672.
- Cody, M.J., McLaughlin, M.L. (1980). Perceptions of compliance gaining situations : A dimensional analysis. *Communications Monographs*, 47, 132-148
- Colas, D. (1992). *La pensée politique*. Paris : Larousse.
- Colliot-Thélène, C. (1998). L'ignorance du peuple. Dans : G. Duprat (Ed.), *L'ignorance du peuple. Essais sur la démocratie*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Crano, W.D. (1994). Context, comparison, and change: Methodological and theoretical contributions to a theory of minority (and majority) influence. Dans S. Moscovici, A. Mucchi Faina & A. Maass (Eds.), *Social influence*. Chicago: Nelson-Hall.
- Crozier, M., Huntington, S., Watanuki, J. (1975). *The crisis of democracy*. New York: New York University Press.
- Deschamps, J.-C., Morales, J.F., Paez, D., Worchel, S. (1999). *L'identité sociale : la construction de l'individu dans les relations entre groupes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Deschamps, J.-C., Paez, D. (1999). L'identité en psychologie sociale : processus cognitifs, facteurs situationnels et représentations sociales. Dans : J.-C. Deschamps, J.F. Morales, D. Paez, S. Worchel (Eds.), *L'identité sociale : la construction de l'individu dans les relations entre groupes*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Deutsch, M. (1973). *The resolution of conflict*. New Haven : Yale University Press.
- Deutsch, M. (1983). Qu'est-ce que c'est la psychologie politique ? *Revue Internationale des Sciences Sociales*, vol. XXXV, 248.
- Deutsch, M., Gerard, H.B. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636.
- Doise, W. (1976). *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*. Bruxelles: De Boeck.

- Doise, W. (1988). Individual and social identities in intergroup relations. *European Journal of Social Psychology*, 18, 99-111.
- Doise, W. (1993). *Logiques sociales dans le raisonnement*. Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- Doise, W., Mugny, G. (1981 ; 1997). *Le développement social de l'intelligence*. Paris: Inter-éditions.
- Doojse, B., Ellemers, N., Spears, R. (1995). Perceived intragroup variability as a function of group status and identification. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 31, 410-436.
- Dumouchel, P. (1996). La tolérance n'est pas le pluralisme. *Esprit*, 8-9, p. 165-181.
- Duprat, G. (1998), *L'ignorance du peuple. Essais sur la démocratie*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Eagly, A., Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. New York: Harcourt Brace Jovanovic.
- Earle, W.B. (1986). The social contexte of social comparison : Reality versus reassurance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 12, 2, 159-168.
- Eckstein, H. (1966). *Division and cohesion in democracy*. Princeton : Princeton University Press.
- Etzioni, A. (1993). *The spirit of community*. New York : Crown Publishers.
- Falomir, J.M. (1997). *Influencia social en el consumo de tabaco : amenaza de la identidad y elaboracion del conflicto*. Thèse de doctorat. Université de Valencia.
- Falomir, J.M., Invernizzi, F. (1999). The role of social influence and smoker identity in resistance to smoking cessation. *Swiss Journal of Psychology*, 58 (2), 73-84.
- Falomir, J.M., Mugny, G. (1999). Influence sociale et résistance au changement chez les fumeurs. *Alcoolologie*, 21 (1), 25-29.
- Falomir, J.M., Mugny, G., Pérez, J.A. (1993). Processus de changement et tabagisme. Dans: J.A. Pérez, G. Mugny. *Influences Sociales: la théorie de l'élaboration du conflit*. Neuchâtel-Paris: Delachaux et Niestlé.
- Falomir, J.M., Mugny, G., Pérez, J.A. (1996). Social influence and threat to identity : Does the fight against tobacco require a ban on smoking ? *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 8, 95-108.
- Falomir, J.M., Mugny, G., Pérez, J.A. (2000). Social influence and identity conflict. Dans : D. Terry, M. Hogg (Eds.), *Attitudes, Behavior and social context : The role of norms and group membership*. Mahwah, N.J. : Lawrence Erlbaum.
- Falomir, J.M., Mugny, G., Sanchez-Mazas, M., Pérez, J.A., Carrasco, F. (1998). Influence et conflit d'identité : de la conformité à l'intériorisation. Dans J.L. Beauvois, R.V. Joule, J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales (Vol. 6)*. Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- Fazio, R.H. (1979). Motives for social comparison : The construction-validation distinction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1683-1698.
- Fazio, R.H. (1989). How do attitudes guide behavior ? Dans : R.M. Sorrentino, E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition : Foundations of social behavior*. New York : Guilford Press.
- Ferry, J. M. (1987). *Habermas. L'éthique de la communication*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57, 271-282.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- Festinger, L., Riecken, H. & Schachter, S. (1956). *When prophecy fails*. Minneapolis: University of Minneapolis Press.

- Festinger, L., Schachter, S., Back, K.W. (1950). *Social pressures in informal groups*. New York : Harper.
- Flament, C. (1959). Modèle stratégique des processus d'influence sociale sur les jugements perceptifs. *Psychologie Française*, 4, 91-101.
- Finley, M. I. (1976). *Démocratie antique et démocratie moderne*. Paris : Payot.
- Fishkin, J.S. (1991). *Democracy and deliberation*. New Haven : Yale University Press.
- Fiske, S.T., Neuberg, S.L (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processing : Influences of information and motivation on attention and interpretation. Dans : M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23). San Diego : Academic Press.
- Foucault, M. (1975). *Surveiller et punir*. Paris : Gallimard.
- Frey, D. (1986). Recent research on selective exposure to information. Dans: L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19). New York: Academic Press.
- Galtung, J. (1996). *Peace by peaceful means*. London : Sage.
- Gellner, E. (1993). Nationalism. Dans : W. Outhwaite, T. Bottomore (Eds.), *Blackwell Dictionary of Twentieth-Century Thought*. Oxford : Blackwell.
- Gerard, H.B. (1985). When and how the minority prevails. Dans : S. Moscovici, G. Mugny, E. Van Avermaet (Eds.), *Perspectives on minority influence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gerard, H.B., Hoyt, M.F. (1974). Distinctiveness of social categorisation and attitude towards ingroup members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 836-842.
- Gerard, H.B., Orive, R. (1987). The dynamics of opinion formation. Dans : L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 20). New York : Academic Press.
- Gerstlé, J. (1993). *La communication politique*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Ghiglione, R. (1986). *L'homme communiquant*. Paris : Armand Colin.
- Ghiglione, R. (1998). Discours et persuasion. Dans : S. Moscovici (Ed.), *Psychologie Sociale*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Gianni, M. (1994). *Les liens entre citoyenneté et démocratie sur la base du débat 'Libéraux-Communautariens'*. Genève : Département de Science politique, coll. Etudes et Recherches 26.
- Gianni, M. (1999). *Multiculturalisme et intégration politique*. Thèse de doctorat. Université de Genève.
- Giugni, M. (1991). Les impacts de la démocratie directe sur les nouveaux mouvements sociaux. *Annuaire suisse de science politique*, 31, 173-185.
- Giugny, M., Passy, F. (sous presse). *Political altruism ? The solidarity movements in international perspective*. Lanham : Rowmer and Littlefields.
- Goethals, G.R. (1972). Consensus and modality in the attribution process: The role of similarity and information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 84-92.
- Goethals, G.R., Darley, J. (1977). Social comparison theory: An attributional approach. Dans J.M. Suls & R.M. Miller (Eds.), *Social comparison processes: theoretical and empirical perspectives*. Washington, DC: Hemisphere.
- Goethals, G.R., Nelson, R.E. (1973). Similarity in the influence process: The belief-value distinction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 117-122.
- Gordon, C. (1968). Self-conceptions : Configurations of content. Dans : C. Gordon, K. Gergen (Eds.), *The self in social interaction*. New York : Wiley.

- Gorenflo, D.W., Crano, W.D. (1989). Judgmental subjectivity/objectivity and locus of choice in social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 605-614
- Gould, C.L. (1996). Diversity and democracy : Representing differences. Dans : S. Benhabib (Ed.), *Democracy and difference*. Princeton : Princeton University Press.
- Graham, K. (1986). *The battle of democracy*. Londres : Harvester Wheatsheaf.
- Gray, J. (1996). *Isaiah Berlin*. Princeton : Princeton University Press.
- Greenwald, A.G. (1989). Why attitudes are important : Defining attitude and attitude theory 20 years later. Dans : A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, A.G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function*. Hillsdale, N.J. : Erlbaum.
- Habermas, J. (1973). *La technique et la science comme idéologie*. Paris : Gallimard.
- Habermas, J. (1978). *Raison et légitimité*. Paris : Payot.
- Habermas, J. (1992) L'espace public, 30 ans après. Les espaces publiques. *Quaderni N. 18*.
- Habermas, J. (1997). *Droit et démocratie. Entre faits et normes*. Paris : Gallimard.
- Hackman, J.R. (1968). Effects of task characteristics on group products. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 162-187.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York : Wiley.
- Hogg, M.A. (1992). *The social psychology of group cohesiveness*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Hugues, R. (1994). *La cultura del piagnisteo : la saga del politicamente corretto*. Milano : Adelphi.
- Huguet, P., Mugny, G., Pérez, J.A. (1991-92). Influence sociale et processus de décentration. *Bulletin de Psychologie*, 45, 155-163.
- Jetten, J., Spears, R., Manstead, A. (1997). Distinctiveness threat and prototypicality : Combined effects on intergroup discrimination and collective self-esteem. *European Journal of Social Psychology*, 27, 635-657.
- Johnson, D.W., Johnson, R.T. (1989). *Cooperation and competition : Theory and research*. Edina : Interaction Book Co.
- Johnson, B.T., Eagly, A.H. (1989). The effect of involvement in persuasion : A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 106, 290-314.
- Johnson, B.T., Eagly, A.H. (1990). Involvement and persuasion : Types, traditions and the evidence. *Psychological Bulletin*, 107, 375-384.
- Jones, E.E. (1990). *Interpersonal perceptions*. New York : Freeman.
- Katz, I. (1981). *Stigma : A sociopsychological analysis*. Hillsdale : Erlbaum
- Katz, E. (1995). The state of the art. Dans : T.L. Glasser, C.L. Salomon (Eds.), *Public opinion and the communication of consent*. New York : Guilford Press.
- Kaiser, C., Mugny, G. (1987). Consistance et significations du conflit. Dans: S. Moscovici, G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval.
- Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 24, 163-204.
- Kelley, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology. *Nebraska Symposium on Motivation*, 15, 192-238.
- Klandermans, B. (1997). *The social psychology of protest*. Oxford : Blackwell.

- Koopmans, R., Kriesi, H. (1997). Citoyenneté, identité nationale et mobilisation de l'extrême droite. Une comparaison entre la France, l'Allemagne, les Pays-Bas et la Suisse. Dans : P. Birnbaum (Ed.), *Sociologie des nationalismes*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Kriesi, H. (1993). *Citoyenneté et démocratie directe*. Zürich : Editions Seismo.
- Kriesi, H., Koopmans, R., Duyvendak, J.W., Giugni, M. (1995). *New social movements in Western Europe : A comparative analysis*. Minneapolis : University of Minnesota Press.
- Kriesi, H., Wiesler, D. (1996). Social movements and direct democracy in Switzerland. *European Journal of Political Research*, 30, 19-40.
- Kruglanski, A.W. (1989). *Lay epistemics and human knowledge: Cognitive and motivational bases*. New York, London: Plenum Press.
- Kruglanski, A., Freund, T. (1983). The freezing and unfreezing of lay inferences : Effects of impression primacy, ethnic stereotyping, and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 448-468.
- Kruglanski, A.W., Mayseless, O. (1987). Motivational effects in the social comparison of opinions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 834-854.
- Kymlicka, W. (1995). *Multicultural citizenship*. Oxford : Oxford University Press.
- Latané, B. & Williams, K., Harkins, S. (1979). Many hands make light the work: the causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 822-32.
- Larmore, C. (1987). *Patterns of Moral Complexity*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Larmore, C. (1990). Political Liberalism. *Political Theory*, 18, 339-360.
- Laughlin, P.R. (1980). Social combination processes of cooperative, problem-solving groups on verbal intellectual tasks. Dans : M. Fishbein (Ed.), *Progress in social psychology (Vol.1)*. Hillsdale, NJ : Erlbaum.
- Le Bon, G. (1985). *La psychologie des foules*. Nouvelle édition, Paris : Presses Universitaires de France (1963).
- Leippe, M.R., Elkin, R.A. (1987). When motives clash : Issue involvement and response involvement as determinants of persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 269-278.
- Lemaine, G. (1974). Social differentiation and social originality. *European Journal of Social Psychology*, 4, 17-52.
- Lowin, A. (1967). Approach and avoidance : Alternative modes of selective exposure to information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 1-9.
- Lowin, A. (1969). Further evidence for an approach-avoidance interpretation of selective exposure. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 5, 259-271.
- Maass, A. & Clark, R.D. III. (1984). The hidden impact of minorities: Fourteen years of minority influence research. *Psychological Bulletin*, 95, 428-450.
- Maggi, J. (1991). *Rétablissement du consensus, stratégies de persuasion et changement d'attitude*. Diplôme de spécialisation en psychologie. Université de Genève.
- Maggi, J., Butera, F., Mugny, G. (1996). The conflict of incompetencies : Direct and indirect influences on representation of the centimeter. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 9, 91-105.
- Maggi, J., Mugny, G. (1995). Les préconstruits des tâches d'influence. Dans: G. Mugny, D. Oberlé, J.L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale (Vol. 1)*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble, 1995.
- Maggi, J., Mugny, G., Papastamou, S. (1998). Les styles du comportement et leur représentation sociale. Dans : S. Moscovici (Ed.), *Psychologie Sociale*. Paris : Presses Universitaires de France.

- Maggi, J., Mugny, G., Pérez, J.A. (1993). Le conflit comme stratégie de communication et d'influence. Dans: J.A. Pérez, G. Mugny, et al. (Eds.), *Influences sociales: la théorie de l'élaboration du conflit*. Neuchâtel, Paris: Delachaux et Niestlé.
- Manin, B. (1985). Volonté générale ou délibération ? Esquisse d'une théorie de la délibération politique. *Le débat*, 33, 72-93.
- Marwell, G., Schmitt, D.R. (1967). Dimensions of compliance gaining strategies : An empirical analysis. *Sociometry*, 30, 350-364.
- McGrath, J.E. (1984). *Groups: Interaction and performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Melucci, A. (1989). *Nomads of the present : Social movements and individual needs in contemporary society*. London : Hutchinson Radius.
- Mettee, D.R., Smith, G. (1977). Social comparison and interpersonal attraction : The case of dissimilarity. Dans : J.M, Suls, R.L. Miller (Eds.), *Social comparison processes : Theoretical and empirical perspectives*. Washington : Hemisphere.
- Michels, R. (1971). *Les partis politiques*. Paris : Flammarion.
- Miller, D. (1995). Citizenship and Pluralism. *Political Studies*, 43 ; 432-450.
- Miller, G.R., Steinberg, M. (1975). *Between people : A new analysis of interpersonal communication*. Palo Alto : Science Research Associates.
- Montalban, M.V. (2000). Identità sottratte. *La Rivista del Manifesto*, 8, 44-49.
- Monteil, J.M. (1993). *Soi et le contexte*. Paris : Armand Collin.
- Montmollin, G. de (1998). Le changement d'attitude. Dans : S. Moscovici (Ed.), *Psychologie Sociale*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S. (1979). *Psychologie des minorités actives*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behaviour. Dans: L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology (Vol. 13)*. New York: Academic Press.
- Moscovici, S. (1985). Innovation and minority influence. Dans: S. Moscovici, G. Mugny, E. Van Avermaet (Eds.), *Perspectives on minority influence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Moscovici, S. (1985). Social influence and conformity. Dans : G. Lindsay, E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*, 2. New York : Random House.
- Moscovici, S. (1993). Toward a social psychology of science. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 23, 343-374.
- Moscovici, S., Doise, W. (1992). *Dissensions et consensus*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S., Faucheux, C. (1972). Social influence, conformity bias and the study of active minorities. Dans : L. Berkowitz (Ed.), *Advances in social psychology (vol. 6)*. New York : Academic Press.
- Moscovici, S., Mucchi Faina, A., Maass, A. (Eds.), (1994). *Social influence*. Chicago: Nelson-Hall.
- Moscovici S., Mugny G. (1987). *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval.
- Moscovici, S., Mugny, G., Van Avermaet, E. (1985). *Perspectives on minority influence*. Cambridge: Cambridge University Press. Paris: Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Moscovici, S. Paicheler, G. (1978). Social comparison and recognition : Two complementary processes of identification. Dans : J. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups*. London : Academic Press.
- Mouffe, C. (1994). *Le politique et ses enjeux*. Paris : Editions La Découverte/Maass

- Mouffe, C. (1996). Democracy, power, and the 'Political'. Dans : S. Benhabib (Ed.), *Democracy and difference*. Princeton : Princeton University Press.
- Mugny, G. (1982). *The power of minorities*. London: Academic Press.
- Mugny, G. (1984). Compliance, conversion and the Asch paradigm. *European Journal of Social Psychology*, 14, 353-368.
- Mugny, G. (1995). Influence sociale. Dans : G. Mugny, D. Oberlé, J.L. Beauvois (Eds.), *La psychologie sociale (Vol. 1)*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Mugny, G., Butera, F. (1995). Influences majoritaire et minoritaire: vers une intégration. *Psychologie Française*, 40, 339-346.
- Mugny, G., Butera, F. (1997). Comparaison sociale des compétences et influence sociale. Colloque « *Compétences et contextes professionnels, perspectives psychosociales* ». Metz, juin.
- Mugny, G., Butera, F., Quiamzade, A., Dragulescu, A., Tomei, A. (sous presse). Comparaison sociale des compétences et influence sociale. Dans : E. Brangier, N. Dubois, C. Tarquinio (Eds.). *L'analyse psychosociale des compétences*.
- Mugny, G., Kaiser, C., Papastamou, S. (1983). Influence minoritaire, identification et relations entre groupes: étude expérimentale autour d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 19, 1-30.
- Mugny, G., Maggi, J., Leoni, C., Gianninazzi, M., Butera, F., Pérez, J.A. (1991). Consensus et stratégies d'influence. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 3/4, 403-420.
- Mugny, G., Papastamou, S. (1976-77). Pour une nouvelle approche de l'influence minoritaire : les déterminants psychosociaux des stratégies d'influence. *Bulletin de Psychologie*, 30, 573-579.
- Mugny, G., Papastamou, S. (1982). Minority influence and psycho-social identity. *European Journal of Social Psychology*, 12, 379- 394.
- Mugny, G., Papastamou, S. (1982-83). Rigidité et influence minoritaires: le discours comme régulateur d'appartenance. *Bulletin de Psychologie*, 36, 723-734.
- Mugny, G., Papastamou, S. (1984). Les styles de comportement et leur représentation sociale. Dans: S. Moscovici (Ed.), *Psychologie sociale*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Mugny, G., Pérez, J.A. (1985). Influence sociale, conflit et identification: étude expérimentale autour d'une persuasion 'manquée' lors d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 26, 1-13.
- Mugny, G., Pérez, J.A. (1986). *Le déni et la raison*. Cousset : Delval.
- Mugny, G., Pérez, J.A. (1998). Recherches sur l'influence sociale. In : J.L. Beauvois, R.V. Joule, J.M. Monteil (Eds.), *20 de psychologie sociale expérimentale francophone*. Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.
- Mugny, G., Pérez, J.A., Kaiser, C., Papastamou, S. (1984). Influence minoritaire et relations entre groupes: l'importance du contenu du message et des styles de comportement. *Revue Suisse de Psychologie*, 43, 331-351.
- Mugny, G., Pierrehumbert, B., Zubel, R. (1972). Le style d'interaction comme facteur de l'influence sociale. *Bulletin de Psychologie*, 26, 789-793.
- Mugny, G., Sanchez-Mazas, M., Roux, P., Pérez, J.A. (1991). Independence and interdependence of group judgments: Xenophobia and minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 21, 213-223.
- Mullen, B., Atkins, J.L., Champion, D.S., Edwards, C., Hardy, D., Story, J.E., Vanderklok, M. (1985). The false consensus effect : A meta-analysis of 155 hypothesis tests. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 262-283.
- Mullen, B., Hu, L. (1988). Social projection as a function of cognitive mechanisms : Two meta-analytic intergrations. *British Journal of Social Psychology*, 27, 333-365.

- Mummendey, A., Schreiber, H.J. (1983). Better or just different ? Positive social identity by discrimination against, or by differentiation from outgroups. *European Journal of Social Psychology*, 13, 389-397.
- Nemeth, C.J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review*, 93, 23-32.
- Nemeth, C.J. (1987). Au-delà de la conversion: formes de pensée et prise de décision. Dans: S. Moscovici, G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval.
- Nemeth, C.J., Wachtler, J. (1983). Creative problem solving as a result of majority vs minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 13, 45-55.
- Nidegger, M.-C. (1993). La participation en fonction des caractéristiques du scrutin et de la compétence des citoyens. Dans : H. Kriesi (Ed.), *Citoyenneté et démocratie directe*. Zürich : Editions Seismo.
- Ng, S.H, Bradac, J.J. (1993). *Power in language*. London : Sage.
- Ossipow, W. (1994). Commentaire aux contributions. Dans : Y. Papadopoulos (Ed.), *Présent et avenir de la démocratie directe : actes du colloque de l'Université de Lausanne*. Genève : Georg.
- Paicheler, G. (1985). *Psychologie des influences sociales*. Paris: Delachaux et Niestlé.
- Papadopoulos, Y. (1998). *Démocratie directe*. Paris : Economica.
- Paradiso, A.-C. (1996). *Expertise et évaluation face à la démocratisation du débat technico-scientifique dans une perspective européenne*. Genève : Université de Genève, Département de Science politique.
- Parini, L. (1997). *La politique d'asile en Suisse : une perspective systémique*. Paris : l'Harmattan.
- Passy, F. (1992). *Le mouvement de solidarité en Suisse : analyse de la mobilisation dans une perspective organisationnelle*. Genève : Université de Genève, Département de Science politique.
- Passy, F. (1998). *L'action altruiste : contraintes et opportunités de l'engagement dans les mouvements sociaux*. Genève : Droz.
- Pérez, J.A., Falomir, J.M., Bagueña, M.J., Mugny, G. (1993). El racismo: actitudes manifiestas y latentes. *Revista del Colegio Oficial de Psicólogos*, 56, 45-50.
- Pérez, J.A., Mugny, G. (1987). Paradoxical effects of categorization in minority influence: When being an outgroup is an advantage. *European Journal of Social Psychology*, 17, 157-169.
- Pérez, J.A., Mugny, G. (1989). Discrimination et conversion dans l'influence minoritaire. Dans: J.L. Beauvois, R.V. Joule, J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales (Vol. 2)*. Cousset: Delval.
- Pérez, J.A., Mugny, G. (1990). Changement d'attitude, crédibilité et influence minoritaire: interdépendance et indépendance de la comparaison sociale. *Revue Suisse de Psychologie*, 49, 150-158.
- Pérez, J.A., Mugny, G. (1993). *Influences sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*. Neuchâtel, Paris: Delachaux et Niestlé.
- Pérez, J.A., Mugny, G. (1996). The conflict elaboration theory of social influence. Dans: J. Davis, E. Witte (Eds.), *Understanding group behavior (Vol. 2), Small group processes and interpersonal relations*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- Pérez, J.A., Mugny, G., Huguet, P., Butera, F. (1993). De la complaisance à l'uniformisation : études perceptives. Dans: J.A. Pérez, G. Mugny (Eds.), *Influences sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*. Paris: Delachaux et Niestlé.

- Pérez, J.A., Mugny, G., Llavata, E., Fierres, R. (1993). Paradoxe de la discrimination et conflit culturel: études sur le racisme. Dans: J.A. Pérez, G. Mugny (Eds.), *Influences sociale. La théorie de l'élaboration du conflit*. Paris: Delachaux et Niestlé.
- Pérez, J.A., Mugny, G., Roux, P. (1989). Evitement de la confrontation idéologique: quelques déterminants psychosociaux des stratégies persuasives. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2, 151-163.
- Pérez, J.A., Mugny, G., Roux, P., Butera, F. (1991). Influences via la comparaison, influences via la validation. Dans: J.L. Beauvois, R.V. Joule, J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, (Vol. 3). Cousset : Delval.
- Petty, R.E., Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and persuasion*. New York: Springer Verlag.
- Plamenatz, J. (1968). *Consent, freedom, and political obligation*. London : Oxford University Press.
- Priester, J.R., Petty, R.E. (1996). The gradual threshold model of ambivalence : Relating the positive and negative bases of attitudes to subjective ambivalence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 431-449.
- Quiamzade, A., Falomir, J.M., Mugny, G., Butera, F. (1999). Gestion identitaire vs épistémique des compétences. Dans : H. Hansen, B. Sigrist, H. Goorhuis, H. Landolt (Eds.), *Bildung und Arbeit : Das Ende einer Differenz ?* Aarau : Sauerländer.
- Quiamzade, A., Tomei, A., Butera, F. (sous presse). Informational dependence and informational constraint ; Social comparison and social influences in anagram resolution task. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*.
- Rawls, J. (1993). *Political Liberalism*. New York: Columbia University Press.
- Reszler, A. (1990). *Le pluralisme*. Genève : Georg.
- Rimé, B. (1998). Langage et communication. Dans : S. Moscovici (Ed.), *Psychologie Sociale*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Rokeach, M. (1960). *The open and closed mind*. New York : Basic Books.
- Rokeach, M., Smith, P.W., Evans, R.I. (1966). Race and shared beliefs as factor of social choice. *Science*, 151, 167-172.
- Roloff, M.E., Barnicott, E. (1978). The situational use of pro- and anti-social compliance gaining strategies by high and low Machiavellians. Dans : B. Ruben (Ed.), *Communication Yearbook 2*, New Brunswick : Transaction.
- Roman, J. (1996). La tolérance, entre indifférence et engagement. *Esprit*, 8-9, 95-100.
- Rosemberg, M.J. (1956). Cognitive structure and attitudinal affect. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 53, 367-372.
- Ross, L., Green, D., House, P. (1977). The false consensus effect : An egocentric biais in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 29, 408-433.
- Rousseau, J.-J. (1964). *Du contrat social*. Paris: Flammarion.
- Sanchez-Mazas (1994). *Les conflits normatifs comme dynamiques de l'influence sociale*. Thèse de doctorat. Université de Genève.
- Sanchez-Mazas, M. (1996). Minority influence under value conflict: The case of human rights and xenophobia. *British Journal of Social Psychology*, 35, 169-178.
- Sanchez-Mazas, M., Jovanovic, J. (1995). Les mécanismes de la xénophobie : identité sociale et changement d'attitude. *Psychoscope*, 1, 11-12.
- Sanchez-Mazas, M., Mugny, G., Jovanovic, J. (1996). Conflit normatif et changement des attitudes intergroupes. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 8, 25-43.

- Sanchez-Mazas, M., Mugny, G., Falomir, J.M. (1997). Minority influence and intergroup relations : Social comparison and validation processes in the context of xenophobia in Switzerland. *Swiss Journal of Psychology*, 56, 182-192.
- Sanchez-Mazas, M., Pérez, J.A., Navarro, E., Mugny, G., Jovanovic, J. (1993). De la paralysie intragroupe au conflit normatif: études sur l'avortement, la contraception et la xénophobie. Dans: J. A. Pérez, G. Mugny (Eds.), *Influences sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*. Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- Sanchez-Mazas, M. Roux, P., Mugny, G. (1994). When the outgroup becomes the ingroup and when ingroup becomes outgroup : Xenophobia and social categorisation in a social resource allocation task. *European Journal of Social Psychology*, 24, 417-423.
- Sartori, G. (1974). *Théorie de la démocratie*. Paris : Armand Collin.
- Sartori, Giovanni (1987). *The Theory of Democracy Revisited*. Chatham: Chatham House Publishers.
- Schlenker, B.R. (1982). Translating actions into attitudes : An identity analytic approach to the explanation of social conduct. *Advances in experimental social psychology* (Vol. 15). San Diego: Academic Press.
- Schmitt, C. (1972). *La notion de politique*. Paris : Calman-Lévy.
- Schumpeter, J.A. (1969). *Capitalisme, socialisme et démocratie*. Paris : Payot.
- Severino, E. (1998). *Il destino della tecnica*. Milano : Rizzoli.
- Shavitt, S (1989). Operationalizing functional theories of attitudes. Dans : A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, A.G. Greenwald (Eds.), *Attitudes structure and functions*. Hillsdale, NJ : Erlbaum.
- Shavitt, S (1990). The role of attitude objects in attitude functions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 124-148.
- Sherif, M. (1966). *Social psychology of intergroup conflict and cooperation*. Boston : Houghton Mifflin.
- Sherif, C.W., Cantril, H. (1947). *The psychology of ego-involvements : Social Attitudes and identifications*. New York : Wiley.
- Sherif, C.W., Howland, C.I. (1953). Judgemental phenomena and scales of attitude measurement : Placement of items with individual choice of number of categories. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 48, 135-141,
- Smith, M.B., Bruner, J.S., White, R.W. (1956). *Opinions and personality*. New York : Wiley.
- Snyder, M., DeBono, K.J. (1987). A functional approach to attitudes and persuasion. Dans : M.P. Zanna, J.M. Olson, C.P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium*. (Vol. 5). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Spears, R., Doosje, B., Ellemers, N. (1997). Ingroup stereotyping in the face of threats to group status and distinctiveness : The role of group identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 538-553.
- Sperber, D., Wilson, D. (1986). *Relevance : Communication and cognition*. Oxford : Blackwell.
- Spragens, T. (1990). *Reason and Democracy*. Durham: Duke University Press.
- Staerklé, C. (1999). *Représentations sociales et jugements symboliques : études expérimentales sur les conceptions profanes des rapports entre la société et l'Etat*. Thèse de doctorat. Université de Genève.
- Swann, W.B. Jr. (1990). To be adored or to be known? The interplay of self-enhancement and self-verification. Dans : E.T. Higgins, R.M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition. Foundations of social behavior*. New York, London: Guilford Press.
- Taguieff, P.-A. (1997). *Le racisme*. Paris : Flammarion.

- Tajfel, H. (1972). La catégorisation sociale. Dans: S. Moscovici (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale* (Vol. 1). Paris: Larousse.
- Tajfel, H. (1978a). *Differentiation between social groups : Studies in the social psychology of intergroup relations*. London : Academic Press.
- Tajfel, H. (1978b). *The social psychology of minorities*. London : The Minority Rights Group.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1982). Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology*, 33, 1-39.
- Tajfel, H. Billg, M.G., Bundy, R.P., Flament, C. (1971). Social categorisation and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Tajfel, H., Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. Dans S. Worchel & W.G. Austin (Eds.), *Psychology of Intergroup Relations*. Chicago: Nelson-Hall.
- Taylor, C. (1989). Cross-purposes : The liberal-communitarian debate. Dans N. Rosenblum (Ed.), *Liberalism and the moral life*. Cambridge : Harvard University Press.
- Tedeschi, J.T. (1981). *Impression management theory and social psychological research*. New York : Academic Press.
- Tedeschi, J.T., Lindskolds, Horai, J., Gahagan, J.P. (1969). Social power and the credibility of promises. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 253-267.
- Tedeschi, J.T., Riess, M. (1981). Identities, the phenomenal self, and laboratory research. Dans : J.T. Tedeschi (Ed.), *Impression management theory and social psychological research*. New York : Academic Press.
- Thomas, W.I. (1923). *The unadjusted girl*. Boston : Little Brown and Co.
- Thompson, M.M., Zanna, M.P., Griffin, D.W. (1995). Let's not be indifferent about (attitudinal) ambivalence. Dans : R.E. Petty, J.A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength : Antecedents and consequences*. Hillsdale : Erlbaum.
- Trognon, A., Larrue, J. (1994). *Pragmatique du discours politique*. Paris : Armand Collin.
- Tschäni, H. (1975). Etat et politique. Dans : *La Suisse, de la formation des Alpes à la quête du futur*. Argovie : Ex Libris Verlag.
- Turner, J.C. (1981). Towards a cognitive redefinition of the social group. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1, 93-118.
- Turner, J.C. (1984). Social identification and psychological group formation. Dans : H. Tajfel (Ed.), *The social dimension*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Turner, J.C. (1987). *Rediscovering the social group : A self-categorisation theory*. Oxford : Blackwell.
- Turner, J. C. (1991). *Social Influence*. Buckingham, UK: Open University Press.
- Turner, J.C., Brown, R. (1978). Social status, cognitive alternatives and intergroup relations. Dans : H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups : Studies in the social psychology of intergroup relations*. London : Academic Press.
- Turner, J.C., Hogg, M.A., Oakes, P.J., Reicher, S.D., Wetherell, M.S. (1987). *Rediscovering the social group. A self-categorization theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Van de Vliert, E. (1999). Cooperation and competition as partners. Dans : W. Stroebe, M. Hewstone, *European Review of Social Psychology* (Vol.10). Chichester : Wiley.
- Van Dijk, T.A. (1993). *Elite discourse and racism*. London : Sage.
- Vygotski, L.S. (1978). Contribution. Dans : M. Cole, V. John-Steiner, S. Scribner, E. Souberman (Eds.), *Mind in society*. Cambridge : Harvard University Press.

- Wälti, S. (1993). La connaissance de l'enjeu. Dans : H. Kriesi (Ed.), *Citoyenneté et démocratie directe*. Zürich : Editions Seismo.
- Walzer, M. (1996). Comment valoriser le pluralisme ? *Esprit*, 8-9, 153-164.
- Weber, M. (1971). *Economie et société*. Paris : Plon.
- Wegener, D.T., Dowing, J., Krosnick, J.A., Petty, R.E. (1995). Measures of manipulations of strength-related properties of attitudes : Current practice and future direction. Dans : R.E. Petty, J.A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength : Antecedents and consequences*. Hillsdale : Erlbaum.
- Wicklund, R.A., Brehm J.W. (1968). Attitude change as a function of felt competence and threat to attitudinal freedom. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 64-75.
- Wilder, D.A. (1990). Some determinants of the persuasive power of in-groups and out-groups: Organisation of information and attribution of independence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1202-1213.
- Williams, B. (1995). Tolérance une vertu incommode. Dans : M. Harkoun (Ed.), *Tolérance, j'écris ton nom*. Paris : Editions Unesco/Saurat.
- Windisch, U. (1978). *Xénophobie ? Logique de la pensée populaire*. Lausanne : Editions L'Age d'Homme.
- Windisch, U. (1998). *La Suisse. Clichés, délire, réalité*. Lausanne : Editions L'Age d'Homme.
- Winnykamen, F. (1990). *Apprendre en imitant ?* Paris : Presses Universitaires de France.
- Young, I.M. (1989). Polity and group difference: A critique of the ideal of universal citizenship. *Ethics*, 99, 250-274.
- Young, I.M. (1996). Communication and the other : Beyond deliberative democracy. Dans : S. Benhabib (Ed.), *Democracy and difference*. Princeton : Princeton University Press.
- Zarka, Y.-C. (1995). La tolérance : force et fragilité de la modernité. Dans : M. Harkoun (Ed.), *Tolérance, j'écris ton nom*. Paris : Editions Unesco/Saurat.
- Zimmermann, J.F. (1986). *Participatory democracy*. New York : Praeger.
- Zogg, S. (1996). *La démocratie directe en Europe de l'Ouest*. Genève, Paris : Centre Européen de la Culture/Actes Sud.

Etudes 1, 2

Pré-test

Attitude initiale des sujets à l'égard des étrangers (pourcentage d'étrangers)

Età :anni
Sesso :femminile/.....maschile
Classe :
Nationalità attuale :
Paese d'origine dei genitori :
Lingua madre :

In Svizzera ci sono attualmente circa 1.300.000 stranieri, su una popolazione di origine svizzera di 5.500.000. Questo rappresenta un tasso del 18% di stranieri in Svizzera.

Secondo te, a che percentuale bisognerebbe fissare il numero di stranieri con permesso di soggiorno in Svizzera ?

Per rispondere a questa domanda, cerchi la percentuale (una sola) che ti sembra più appropriata, data la situazione attuale (ti ricordiamo che la percentuale attuale di stranieri in Svizzera è circa del 18%).

Sei personalmente favorevole a fissare il numero di stranieri a :

11% 12% 13% 14% 15% 16% 17% 18% 19% 20% 21% 22% 23% 24% 25%

Etudes 3, 4, 5

Pré-test

Attitude initiale des sujets à l'égard des étrangers (pourcentage d'étrangers)

Età :anni
Sesso :femminile/.....maschile
Classe :
Nationalità attuale :
Paese d'origine dei genitori :
Lingua madre :

In Svizzera ci sono attualmente circa 900.000 stranieri, su una popolazione di origine svizzera di 5.500.000. Questo rappresenta un tasso del 16% di stranieri in Svizzera.

Secondo te, a che percentuale bisognerebbe fissare il numero di stranieri con permesso di soggiorno in Svizzera ?

Per rispondere a questa domanda, cerchi la percentuale (una sola) che ti sembra più appropriata, data la situazione attuale (ti ricordiamo che la percentuale attuale di stranieri in Svizzera è circa del 16%).

Sei personalmente favorevole a fissare il numero di stranieri a :

9% 10% 11% 12% 13% 14% 15% 16% 17% 18% 19% 20% 21% 22% 23%

Etudes 1, 2, 3, 4, 5

Pré-test

Post-test (études 4, 5)

Attitude des sujets à l'égard des étrangers (items d'opinion)

Per ognuna delle frasi seguenti indica in che misura sei d'accordo o meno, cerchiando il trattino (uno solo) della scala che meglio corrisponde alla tua opinione. E importante che tu risponda a tutte le domande :

1. In che misura sei d'accordo che gli Svizzeri più sfavoriti abbiano in tutti i casi la precedenza sugli stranieri ?
non sono d'accordo ----- sono d'accordo
 2. In che misura sei d'accordo che gli Svizzeri più poveri abbiano la precedenza sugli stranieri per qualche concerne l'attribuzione di appartamenti a buon mercato ?
non sono d'accordo ----- sono d'accordo
 3. In che misura sei d'accordo che si dia la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti per assicurare loro un salario minimo decente ?
non sono d'accordo ----- sono d'accordo
 4. In che misura sei d'accordo che gli Svizzeri più svantaggiati abbiano la precedenza sugli stranieri per quel che riguarda il lavoro, in modo particolare in caso di disoccupazione ?
non sono d'accordo ----- sono d'accordo
 5. In che misura sei d'accordo che gli Svizzeri più svantaggiati abbiano la precedenza sugli stranieri per quel che concerne la formazione, per esempio nel caso delle borse di studio ?
non sono d'accordo ----- sono d'accordo
 6. In che misura sei d'accordo con l'idea che gli stranieri abbiano il diritto di voto ?
non sono d'accordo ----- sono d'accordo
 7. In che misura sei d'accordo con l'idea che gli stranieri abbiano il diritto di essere eletti dalla popolazione nel Cantone di domicilio ?
non sono d'accordo ----- sono d'accordo
(sauf Etudes 3, 4)
 8. In che misura sei d'accordo con l'idea che gli stranieri possano partecipare alle decisioni politiche nel nostro Paese ?
non sono d'accordo ----- sono d'accordo
-

Etude 1

Introduction à l'étude, induction d'une croyance sur l'efficacité des styles d'influence

In questa ricerca ci interessiamo alla **maniera nella quale le persone difendono le proprie idee** quando devono convincere delle persone che sostengono un'idea opposta alla loro, come è il caso di diversi dibattiti che avrai sicuramente già visto alla televisione.

Per studiare questa problematica, prossimamente parteciperai ad un dibattito sulla questione degli stranieri in Svizzera : ti metteremo con altre quattro persone e insieme dovete difendere l'idea che **'Bisogna dare la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti piuttosto che agli stranieri'**.

Il gruppo di discussione sarà composto da dieci persone. Sarete dunque in **cinque** di fronte ad altre **cinque** persone, le quali difenderanno l'idea che **'Svizzeri e stranieri devono essere trattati in modo uguale'**. Per difendere la tua idea di fronte a queste persone, hai a disposizione una serie di argomenti che potrai scegliere di utilizzare o meno durante la discussione futura.

Come diversi studi scientifici l'hanno dimostrato, sappiamo che lo stile retorico utilizzato per difendere un'idea è di primaria importanza. Uno stile può essere o più inflessibile o più flessibile ; si può difendere un'idea dicendo : « Dovete assolutamente accettare l'idea che... », « Non c'è da discutere : è evidente che bisogna che... », « E assolutamente indispensabile che... », ecc., cioè utilizzando una formulazione piuttosto **INFLESSIBILE**. Ma si può anche difendere la stessa idea utilizzando uno stile come : « Sarebbe augurabile che... », « Sarebbe preferibile che prendiate in considerazione l'idea che... », « Bisogna discuterne : Forse sarebbe meglio che... », cioè utilizzando una formulazione piuttosto **FLESSIBILE**.

(sauf condition absence de croyance)

Ora, noi sappiamo che per convincere gli altri di un'idea, la formulazione flessibile vs inflessibile non è quella adatta. E più efficace utilizzare una formulazione inflessibile vs flessibile. In effetti su 400 gruppi studiati, nel 98% dei casi lo stile più convincente (quello che ha permesso di avvicinare le altre persone all'idea difesa), è stato quello che presentava le idee nel modo seguente : « Dovete assolutamente accettare l'idea che... », « E assolutamente indispensabile che... », ecc., cioè lo stile **INFLESSIBILE** vs « Sarebbe augurabile che... », « Sarebbe preferibile che prendiate in considerazione l'idea che... », ecc., cioè lo stile **FLESSIBILE**.

(toutes les conditions)

Nelle pagine seguenti troverai una serie di argomenti, alcuni formulati d'uno stile flessibile, altri d'uno stile inflessibile. Dovrai dire in che misura pensi di utilizzare questi argomenti nel dibattito futuro.

Etude 1

Induction de la finalité du débat

Condition validation de soi

Studio sul cambiamento delle idee delle persone che difenderanno un'idea opposta alla tua dopo la discussione

L'interesse di un dibattito è anche quello di sapere se le persone che vi partecipano cambiano le loro idee iniziali a proposito di una certa problematica dopo avervi partecipato. In questo studio ci interessiamo in modo specifico **al cambiamento delle idee delle persone che difenderanno un'idea opposta alla tua** dopo aver partecipato ad un tale dibattito.

Procederemo dunque a confrontare le loro idee iniziali sulla problematica degli stranieri con quelle che esprimeranno dopo il dibattito, per sapere se sono state convinte dagli argomenti da te espressi. Riuscire a convincere queste persone significa che esse cambino d'idea e si avvicinino all'idea che difendi, cioè che **'Bisogna dare la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti piuttosto che agli stranieri'**.

In conclusione, lo scopo di questo studio è quello di sapere in che modo difendi le tue idee in una discussione di gruppo, e in che misura le persone con le quali discuterai e che difendono l'idea che **'Svizzeri e stranieri devono essere trattati in modo uguale'** saranno convinte dai tuoi argomenti e cambieranno la loro idea avvicinandosi all'idea da te difesa durante la discussione.

Condition validation d'autrui

Studio sul cambiamento delle tue idee dopo la discussione

L'interesse di un dibattito è anche quello di sapere se le persone che vi partecipano cambiano le loro idee iniziali a proposito di una certa problematica dopo avervi partecipato. In questo studio ci interessiamo in modo specifico **al cambiamento delle tue idee** dopo aver partecipato ad un tale dibattito.

Procederemo dunque a confrontare le tue idee iniziali sulla problematica degli stranieri con quelle che esprimerai dopo il dibattito, per sapere se sei stato/a convinto/a dagli argomenti espressi dalle persone che difenderanno l'idea opposta alla tua. Essere convinto/a significa che tu cambi d'idea e ti allontani dall'idea da te difesa, cioè che **'Bisogna dare la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti piuttosto che agli stranieri'**.

In conclusione, lo scopo di questo studio è quello di sapere in che modo difendi le tue idee in una discussione di gruppo, e in che misura le persone con le quali discuterai e che difendono l'idea che **'Svizzeri e stranieri devono essere trattati in modo uguale'** ti convinceranno e ti faranno cambiare la tua idea avvicinandoti all'idea da loro difesa durante la discussione.

Etudes 1, 2

Intention d'utilisation des revendications

Per ogni argomento che segue devi indicare in che misura lo utilizzerai nel dibattito futuro :

« Secondo i miei principi umanitari, penso che sarebbe augurabile che gli Svizzeri più sfavoriti abbiano la precedenza sugli stranieri per quel che concerne la formazione, per esempio nel caso delle borse di studio »

non utilizzerò questo argomento 1 2 3 4 5 6 7 8 utilizzerò questo argomento

« Secondo i miei principi politici, ritengo che sia assolutamente indispensabile che gli Svizzeri più sfavoriti abbiano la precedenza sugli stranieri per quel che concerne la formazione, per esempio nel caso delle borse di studio »

non utilizzerò questo argomento 1 2 3 4 5 6 7 8 utilizzerò questo argomento

« Secondo i miei principi politici, penso che sarebbe augurabile che gli Svizzeri più sfavoriti abbiano la precedenza sugli stranieri per quel che concerne la formazione, per esempio nel caso delle borse di studio »

non utilizzerò questo argomento 1 2 3 4 5 6 7 8 utilizzerò questo argomento

« Secondo i miei principi umanitari, ritengo che sia assolutamente indispensabile che gli Svizzeri più sfavoriti abbiano la precedenza sugli stranieri per quel che concerne la formazione, per esempio nel caso delle borse di studio »

non utilizzerò questo argomento 1 2 3 4 5 6 7 8 utilizzerò questo argomento

« Secondo i miei principi politici, ritengo che sia assolutamente indispensabile che gli Svizzeri più sfavoriti abbiano la precedenza sugli stranieri per quel che riguarda il lavoro, in modo particolare in caso di disoccupazione. »

non utilizzerò questo argomento 1 2 3 4 5 6 7 8 utilizzerò questo argomento

« Secondo i miei principi umanitari, penso che sarebbe augurabile che gli Svizzeri più sfavoriti abbiano la precedenza sugli stranieri per quel che riguarda il lavoro, in modo particolare in caso di disoccupazione. »

non utilizzerò questo argomento 1 2 3 4 5 6 7 8 utilizzerò questo argomento

« Secondo i miei principi politici, ritengo che sia assolutamente indispensabile che gli Svizzeri più sfavoriti abbiano la precedenza sugli stranieri per quel che riguarda il lavoro, in modo particolare in caso di disoccupazione. »

non utilizzerò questo argomento 1 2 3 4 5 6 7 8 utilizzerò questo argomento

« Secondo i miei principi umanitari, penso che sarebbe augurabile che gli Svizzeri più sfavoriti abbiano la precedenza sugli stranieri per quel che riguarda il lavoro, in modo particolare in caso di disoccupazione. »

non utilizzerò questo argomento 1 2 3 4 5 6 7 8 utilizzerò questo argomento

Etude 2

Introduction à l'étude

Induction du statut de la position xénophobe dans le groupe de discussion

Induction d'une croyance sur l'efficacité des styles d'influence

Studio sulla maniera di difendere le proprie idee in una discussione

In questa ricerca ci interessiamo alla maniera nella quale le persone difendono le proprie idee quando devono convincere delle persone che sostengono un'idea opposta alla loro, come è il caso di diversi dibattiti che avrai sicuramente già visto alla televisione.

Per studiare questa problematica, prossimamente parteciperai ad un dibattito sulla questione degli stranieri in Svizzera : ti metteremo con un'altra persona vs con altre sette persone e insieme dovreste difendere l'idea che **'Bisogna dare la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti piuttosto che agli stranieri'**.

Il gruppo di discussione sarà composto da dieci persone. Sarete in **due** vs. in **otto** di fronte ad una maggioranza di **otto** persone vs. ad una minoranza di **due** persone le quali difenderanno l'idea che **'Svizzeri e stranieri devono essere trattati in modo uguale'**. Per cercare di convincere queste persone, hai a disposizione una serie di argomenti che potrai scegliere di utilizzare o meno durante la discussione futura.

Come diversi studi scientifici l'hanno dimostrato, sappiamo che lo stile retorico utilizzato per difendere un'idea è di primaria importanza. Uno stile può essere o più inflessibile o più flessibile ; si può difendere un'idea dicendo : « Dovete assolutamente accettare l'idea che... », « Non c'è da discutere : è evidente che bisogna che... », « E assolutamente indispensabile che... », ecc., cioè utilizzando una formulazione piuttosto **INFLESSIBILE**. Ma si può anche difendere la stessa idea utilizzando uno stile come : « Sarebbe augurabile che... », « Sarebbe preferibile che prendiate in considerazione l'idea che... », « Bisogna discuterne : Forse sarebbe meglio che... », cioè utilizzando una formulazione piuttosto **FLESSIBILE**.

(sauf condition absence de croyance)

Ora, noi sappiamo che per convincere gli altri di un'idea, la formulazione flessibile vs inflessibile non è quella adatta. E più efficace utilizzare una formulazione inflessibile vs. flessibile. In effetti su 400 gruppi studiati, nel 98% dei casi lo stile più convincente (quello che ha permesso di avvicinare le altre persone all'idea proposta), è stato quello che presentava le idee nel modo seguente : « Dovete assolutamente accettare l'idea che... », « E assolutamente indispensabile che... », ecc., cioè lo stile **INFLESSIBILE** vs. «Sarebbe augurabile che... », « Sarebbe preferibile che prendiate in considerazione l'idea che... », ecc., cioè lo stile **FLESSIBILE**.

(toutes les conditions)

Nelle pagine seguenti troverai una serie di argomenti, alcuni formulati d'uno stile flessibile, altri d'uno stile inflessibile. Dovrai dire in che misura pensi di utilizzare questi argomenti per riuscire a convincere con le persone con le quali discuterai e che pensano che 'Svizzeri e stranieri devono essere trattati in modo uguale'. Riuscire a convincere significa che essi cambino d'idea e che si avvicinino all'idea che difendi, cioè che **'Bisogna dare la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti piuttosto che agli stranieri'**.

Etude 3

Introduction à l'étude

Studio sulla maniera di difendere le proprie idee in una discussione

In questa ricerca ci interessiamo alla maniera nella quale le persone difendono le proprie idee quando devono convincere delle persone che sostengono un'idea opposta alla loro, come è il caso di diversi dibattiti che avrai sicuramente già visto alla televisione.

Per studiare questa problematica, prossimamente parteciperai ad un dibattito sulla questione degli stranieri in Svizzera dove dovrai difendere l'idea che **'Bisogna dare la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti piuttosto che agli stranieri'**. Dovrai difendere questa idea di fronte a delle persone che pensano che **'Svizzeri e stranieri devono essere trattati in modo uguale'**. Per cercare di convincere queste persone, hai a disposizione una serie di argomenti che potrai scegliere di utilizzare o meno durante la discussione futura.

Come diversi studi scientifici l'hanno dimostrato, sappiamo che lo stile retorico utilizzato per difendere un'idea è di primaria importanza. Uno stile può essere o più inflessibile o più flessibile ; si può difendere un'idea dicendo : « Dovete assolutamente accettare l'idea che... », « Non c'è da discutere : è evidente che bisogna che... », « E assolutamente indispensabile che... », ecc., cioè utilizzando una formulazione piuttosto **INFLESSIBILE**. Ma si può anche difendere la stessa idea utilizzando uno stile come : « Sarebbe augurabile che... », « Sarebbe preferibile che prendiate in considerazione l'idea che... », « Bisogna discuterne : Forse sarebbe meglio che... », cioè utilizzando una formulazione piuttosto **FLESSIBILE**.

Nelle pagine seguenti troverai una serie di argomenti, che saranno formulati in uno stile inflessibile. Dovrai dire in che misura pensi di utilizzarli o meno per riuscire a convincere con le persone con le quali discuterai e che pensano che **'Svizzeri e stranieri devono essere trattati in modo uguale'**. Riuscire a convincere significa che essi cambino d'idea e che si avvicinino all'idea che difendi, cioè che **'Bisogna dare la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti piuttosto che agli stranieri'**.

Il nostro scopo è infatti quello di scoprire quale stile (se quello flessibile o quello inflessibile) si rivelerà essere il più efficace per far cambiare d'idea alle persone che sostengono un'opinione diversa da quella che dovrai sostenere tu.

Etudes 3, 4

Arguments d'autrui

Ecco gli argomenti che difenderanno le persone con le quali discuterai :

« Gli stranieri devono avere le stesse possibilità che gli Svizzeri d'ottenere un lavoro, anche in caso di disoccupazione »

« Gli stranieri devono avere le stesse opportunità che gli Svizzeri d'avere degli appartamenti a buon mercato »

« Gli stranieri devono avere gli stessi diritti che gli Svizzeri per quel che concerne la formazione »

« Gli stranieri devono disporre dello stesso salario minimo decente che gli Svizzeri »

« Gli stranieri devono beneficiare degli stessi vantaggi che gli Svizzeri »

Etude 3 (études 4, 5 : condition revendications de soi inflexibles)

Intention d'utilisation des revendications

In che misura pensi di utilizzare i seguenti argomenti con lo scopo di convincere queste persone ? Rispondi mettendo una crocetta (una sola) dopo ogni argomento.

Argomento 1

« Non c'è da discutere : è evidente che gli Svizzeri più poveri debbano avere la precedenza sugli stranieri per quel che concerne l'attribuzione di appartamenti a buon mercato » :

... sono sicuro/a di utilizzarlo

... penso di utilizzarlo

... non penso di utilizzarlo

... sono sicuro/a di non utilizzarlo

Argomento 2

« E assolutamente indispensabile che gli Svizzeri più sfavoriti abbiano la precedenza sugli stranieri per quel che concerne la formazione, per esempio nel caso delle borse di studio » :

... sono sicuro/a di utilizzarlo

... penso di utilizzarlo

... non penso di utilizzarlo

... sono sicuro/a di non utilizzarlo

Argomento 3

« Dovete assolutamente accettare l'idea che gli Svizzeri più sfavoriti abbiano la precedenza sugli stranieri per quel che riguarda il lavoro, in modo particolare in caso di disoccupazione » :

... sono sicuro/a di utilizzarlo

... penso di utilizzarlo

... non penso di utilizzarlo

... sono sicuro/a di non utilizzarlo

Argomento 4

« La sola e unica possibilità da tenere in considerazione è che si dia la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti per assicurare loro un salario minimo decente » :

... sono sicuro/a di utilizzarlo

... penso di utilizzarlo

... non penso di utilizzarlo

... sono sicuro/a di non utilizzarlo

Argomento 5

« Non avete scelta : dovete ammettere l'idea che gli Svizzeri più svantaggiati abbiano in tutti i casi la precedenza sugli stranieri » :

... sono sicuro/a di utilizzarlo

... penso di utilizzarlo

... non penso di utilizzarlo

... sono sicuro/a di non utilizzarlo

Etude 3

Induction du type de rapport entre validité des opinions xénophobe et xénophile, Attribution de validité aux opinions xénophobe et xénophile Condition d'interdépendance négative

Tenendo conto del fatto che le ricerche precedenti hanno dimostrato che (cond. Absence de croyance) il fatto di convincere gli altri è indipendente dallo stile flessibile o inflessibile utilizzato vs. lo stile più efficace per convincere gli altri è lo stile flessibile (cond. Croyance flexible) vs. inflessibile (cond. Croyance inflexible), dovrai indicare in che misura, durante la discussione futura, avrai ragione tu, e in che misura avranno ragione le persone con le quali discuterai.

Per rispondere hai a disposizione al massimo 100% da ripartire tra le due possibilità. Ricorda che il totale dei punti deve essere del 100%, né più, né meno.

1. Durante la discussione futura, chi avrà ragione :	
Tu, difendendo l'idea che « gli Svizzeri più poveri devono avere la precedenza sugli stranieri per quel che concerne l'attribuzione di appartamenti a buon mercato » :	%
Le altre persone, difendendo l'idea che « gli stranieri devono avere le stesse opportunità che gli Svizzeri d'avere degli appartamenti a buon mercato »	+%
	totale = 100 %
2. Durante la discussione futura, chi avrà ragione :	
Tu, difendendo l'idea che « gli Svizzeri più sfavoriti devono avere la precedenza sugli stranieri per quel che concerne la formazione, per esempio nel caso delle borse di studio » :	%
Le altre persone, difendendo l'idea che « gli stranieri devono avere gli stessi diritti che gli Svizzeri per quel che concerne la formazione, per esempio nel caso delle borse di studio » :	+%
	totale = 100 %
3. Durante la discussione futura, chi avrà ragione :	
Tu, difendendo l'idea che « gli Svizzeri più sfavoriti devono avere la precedenza sugli stranieri per quel che riguarda il lavoro, in modo particolare in caso di disoccupazione » :	%
Le altre persone, difendendo l'idea che « gli stranieri devono avere le stesse possibilità che gli Svizzeri d'ottenere un lavoro, anche in caso di disoccupazione » :	+%
	totale = 100 %
4. Durante la discussione futura, chi avrà ragione :	
Tu, difendendo l'idea che « si deve dare la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti piuttosto che agli stranieri per assicurare loro un salario minimo decente » :	%
Le altre persone, difendendo l'idea che « gli stranieri devono disporre dello stesso salario minimo decente che gli Svizzeri » :	+%
	totale = 100 %
5. Durante la discussione futura, chi avrà ragione :	
Tu, difendendo l'idea che « gli Svizzeri più svantaggiati devono avere in tutti i casi la precedenza sugli stranieri » :	%
Le altre persone, difendendo l'idea che « gli stranieri devono beneficiare degli stessi vantaggi che gli Svizzeri » :	+%
	totale = 100 %

Condition d'indépendance

Tenendo conto del fatto che le ricerche precedenti hanno dimostrato che (cond. Absence de croyance) il fatto di convincere gli altri è indipendente dallo stile flessibile o inflessibile utilizzato vs. lo stile più efficace per convincere gli altri è lo stile flessibile (cond. Croyance flexible) vs. inflessibile (cond. Croyance inflexible), dovrai indicare in che misura, durante la discussione futura, avrai ragione tu, e in che misura avranno ragione le persone con le quali discuterai.

Per rispondere hai a disposizione un totale massimo di 100% per ognuna delle due possibilità.

1. Durante la discussione futura, chi avrà ragione :	
Tu, difendendo l'idea che « gli Svizzeri più poveri devono avere la precedenza sugli stranieri per quel che concerne l'attribuzione di appartamenti a buon mercato » :	% (max. 100%)
Le altre persone, difendendo l'idea che « gli stranieri devono avere le stesse opportunità che gli Svizzeri d'avere degli appartamenti a buon mercato » :	% (max. 100%)

2. Durante la discussione futura, chi avrà ragione :

Tu, difendendo l'idea che « gli Svizzeri più sfavoriti devono avere la precedenza sugli stranieri per quel che concerne la formazione, per esempio nel caso delle borse di studio » :% (max. 100%)

Le altre persone, difendendo l'idea che « gli stranieri devono avere gli stessi diritti che gli Svizzeri per quel che concerne la formazione, per esempio nel caso delle borse di studio » :% (max. 100%)

3. Durante la discussione futura, chi avrà ragione :

Tu, difendendo l'idea che « gli Svizzeri più sfavoriti devono avere la precedenza sugli stranieri per quel che riguarda il lavoro, in modo particolare in caso di disoccupazione » :% (max. 100%)

Le altre persone, difendendo l'idea che « gli stranieri devono avere le stesse possibilità che gli Svizzeri d'ottenere un lavoro, anche in caso di disoccupazione » :% (max. 100%)

4. Durante la discussione futura, chi avrà ragione :

Tu, difendendo l'idea che « si deve dare la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti piuttosto che agli stranieri per assicurare loro un salario minimo decente » :% (max. 100%)

Le altre persone, difendendo l'idea che « gli stranieri devono disporre dello stesso salario minimo decente che gli Svizzeri » :% (max. 100%)

5. Durante la discussione futura, chi avrà ragione :

Tu, difendendo l'idea che « gli Svizzeri più svantaggiati devono avere in tutti i casi la precedenza sugli stranieri » :% (max. 100%)

Le altre persone, difendendo l'idea che « gli stranieri devono beneficiare degli stessi vantaggi che gli Svizzeri » :% (max. 100%)

Etudes 4, 5

Introduction, induction d'une croyance sur l'efficacité des styles d'influence (Etude 4)

Studio sulla maniera di difendere le proprie idee in una discussione

In questa ricerca ci interessiamo alla maniera nella quale le persone difendono le proprie idee quando devono convincere delle persone che sostengono un'idea opposta alla loro, come è il caso di diversi dibattiti che avrai sicuramente già visto alla televisione.

Per studiare questa problematica, prossimamente parteciperai ad un dibattito sulla questione degli stranieri in Svizzera dove dovrai difendere l'idea che **'Bisogna dare la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti piuttosto che agli stranieri'**. Dovrai difendere questa idea di fronte a delle persone che pensano che **'Svizzeri e stranieri devono essere trattati in modo uguale'**. Per cercare di convincere queste persone, hai a disposizione una serie di argomenti che potrai scegliere di utilizzare o meno durante la discussione futura.

Come diversi studi scientifici l'hanno dimostrato, sappiamo che lo stile retorico utilizzato per difendere un'idea è di primaria importanza. Uno stile può essere o più inflessibile o più flessibile ; si può difendere un'idea dicendo : « Dovete assolutamente accettare l'idea che... », « Non c'è da discutere : è evidente che bisogna che... », « E assolutamente indispensabile che... », ecc., cioè utilizzando una formulazione piuttosto **INFLESSIBILE** . Ma si può anche difendere la stessa idea utilizzando uno stile come : « Sarebbe augurabile che... », « Sarebbe preferibile che prendiate in considerazione l'idea che... », « Bisogna discuterne : Forse sarebbe meglio che... », cioè utilizzando una formulazione piuttosto **FLESSIBILE**.

Ora, noi sappiamo che per convincere gli altri di un'idea, la formulazione flessibile vs. inflessibile non è quella adatta. E più efficace utilizzare una formulazione inflessibile vs. flessibile. In effetti su 400 gruppi studiati, nel 98% dei casi lo stile più convincente (quello che ha permesso di avvicinare le altre persone all'idea proposta), è stato quello che presentava le idee nel modo seguente : « Dovete assolutamente accettare l'idea che... », « E assolutamente indispensabile che... », ecc., cioè lo stile **INFLESSIBILE** vs. «Sarebbe augurabile che... », « Sarebbe preferibile che prendiate in considerazione l'idea che... », ecc., cioè lo stile **FLESSIBILE**.

Nelle pagine seguenti troverai una serie di argomenti, alcuni formulati d'uno stile flessibile, altri d'uno stile inflessibile. Dovrai dire in che misura pensi di utilizzare questi argomenti per riuscire a convincere con le persone con le quali discuterai e che pensano che **'Svizzeri e stranieri devono essere trattati in modo uguale'**. Riuscire a convincere significa che essi cambino d'idea e che si avvicinino all'idea che difendi, cioè che **'Bisogna dare la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti piuttosto che agli stranieri'**.

Etude 5

Induction du style des revendications d'autrui

Ecco gli argomenti che difenderanno le persone con le quali discuterai ; leggili attentamente per poter in seguito rispondere a qualche domanda che ti faremo a questo proposito :

Condition revendications d'autrui efficaces (inflexibles)

« Gli stranieri devono assolutamente avere le stesse possibilità che gli Svizzeri d'ottenere un lavoro, anche in caso di disoccupazione »

« Gli stranieri devono assolutamente avere le stesse opportunità che gli Svizzeri d'avere degli appartamenti a buon mercato »

« Gli stranieri devono assolutamente avere gli stessi diritti che gli Svizzeri per quel che concerne la formazione »

« Gli stranieri devono assolutamente disporre dello stesso salario minimo decente che gli Svizzeri »

« Gli stranieri devono assolutamente beneficiare degli stessi vantaggi che gli Svizzeri »

Condition revendications d'autrui inefficaces (flexibles)

« Forse gli stranieri dovrebbero avere le stesse possibilità che gli Svizzeri d'ottenere un lavoro, anche in caso di disoccupazione »

« Forse gli stranieri dovrebbero avere le stesse opportunità che gli Svizzeri d'avere degli appartamenti a buon mercato »

« Forse gli stranieri dovrebbero avere gli stessi diritti che gli Svizzeri per quel che concerne la formazione »

« Forse gli stranieri dovrebbero disporre dello stesso salario minimo decente che gli Svizzeri »

« Forse gli stranieri dovrebbero beneficiare degli stessi vantaggi che gli Svizzeri »

A) In che stile sono formulati gli argomenti che difenderanno le persone con le quali discuterai ?

flessibile ----- inflessibile

B) Gli argomenti che difenderanno queste persone ti sembrano :

efficaci ----- inefficaci

Etude 4, 5

Intention d'utilisation des revendications

Condition revendications de soi flexibles

In che misura pensi di utilizzare i seguenti argomenti con lo scopo di convincere queste persone ? Rispondi mettendo una crocetta (una sola) dopo ogni argomento.

Argomento 1

« Bisognerebbe discuterne : forse gli Svizzeri più poveri dovrebbero avere la precedenza sugli stranieri per quel che concerne l'attribuzione di appartamenti a buon mercato » :

- ... sono sicuro/a di utilizzarlo
- ... penso di utilizzarlo
- ... non penso di utilizzarlo
- ... sono sicuro/a di non utilizzarlo

Argomento 2

« Sarebbe augurabile che gli Svizzeri più sfavoriti avessero la precedenza sugli stranieri per quel che concerne la formazione, per esempio nel caso delle borse di studio » :

- ... sono sicuro/a di utilizzarlo
- ... penso di utilizzarlo
- ... non penso di utilizzarlo
- ... sono sicuro/a di non utilizzarlo

Argomento 3

« Sarebbe preferibile che prendiate in considerazione l'idea che gli Svizzeri più sfavoriti abbiano la precedenza sugli stranieri per quel che riguarda il lavoro, in modo particolare in caso di disoccupazione » :

- ... sono sicuro/a di utilizzarlo
- ... penso di utilizzarlo
- ... non penso di utilizzarlo
- ... sono sicuro/a di non utilizzarlo

Argomento 4

« Si potrebbe considerare la possibilità di dare la precedenza agli Svizzeri più sfavoriti per assicurare loro un salario minimo decente » :

- ... sono sicuro/a di utilizzarlo
- ... penso di utilizzarlo
- ... non penso di utilizzarlo
- ... sono sicuro/a di non utilizzarlo

Argomento 5

« Avete la scelta : potreste considerare l'idea che gli Svizzeri più svantaggiati abbiano in tutti i casi la precedenza sugli stranieri » :

- ... sono sicuro/a di utilizzarlo
 - ... penso di utilizzarlo
 - ... non penso di utilizzarlo
 - ... sono sicuro/a di non utilizzarlo
-