

LES EFFETS PARADOXAUX DU DENI DANS L'INFLUENCE SOCIALE

* Juan A. PEREZ
Gabriel MUGNY
Université de Genève
Serge MOSCOVICI
Ecole des Hautes Etudes en Sciences
Sociales, Paris

Summary

An experiment ($n = 270$) studies the delayed influence obtained by a message attributed to an in-group or out-group majority or minority source whose credibility has or has not been denied (by qualifying its content as reasonable or unreasonable), in a $2 \times 2 \times 2$ factorial design. While the source always maintains an extremely favorable position towards abortion, the influence on the subjects' attitude regarding abortion (direct influence), contraception (indirect influence), and other topics (measure of the "Zeitgeist"), is measured immediately after reading the source's plea and three weeks later. The sleeper effect attached to direct influence shows the subject's retreat when faced with an in-group majority, which contrasts with the positive influence of the in-group minority whose message has not been denied. The sleeper effect attached to indirect influence shows increasing influence of the sources whose message has been denied, particularly in the case of a minority source. Finally, the measure of the Zeitgeist shows the emergence of a latent influence of the minorities (except for the out-group and denied minority) which does not appear in the case of majorities (except for the out-group and denied majority). The analysis of the subject's representation of the various sources shows that latent influence is not related to credibility or social approval but to the conflict they have felt and, paradoxically, to the active denial of the source's credibility.

Résumé

Une expérience ($n = 270$) étudie l'influence différée obtenue par un message attribué à une source majoritaire ou minoritaire intra-groupe ou hors-groupe, et dont on a ou non dénié la crédibilité (en qualifiant son contenu d'in vraisemblable ou de vraisemblable), selon un plan factoriel $2 \times 2 \times 2$. Alors que la source défend toujours une position extrêmement favorable à l'avortement, l'influence est mesurée immédiatement après lecture du plaidoyer, puis trois semaines après) sur l'attitude face à l'avortement (influence directe), à la contraception (influence indirecte), ainsi qu'à d'autres thèmes (mesure du "Zeitgeist"). L'influence différée relative à l'influence directe montre un recul des sujets confrontés à une majorité de l'intra-groupe, qui contraste avec l'influence positive de la minorité intra-groupe dont le message n'est pas dénié. L'influence différée relative à l'influence indirecte montre un accroissement de l'influence des sources dont le message a été dénié, spécialement pour les sources minoritaires. La mesure du Zeitgeist, enfin, voit émerger une influence latente de la minorité (sauf si elle est hors-groupe et déniée), et non pas de la majorité (sauf si celle-ci est hors-groupe et a été déniée). L'analyse de la représentation que les sujets se font des diverses sources montre que l'influence latente n'est pas fonction de la crédibilité ou de l'approbation sociale, mais du conflit ressenti et, paradoxalement, de la négation active de la crédibilité de la source.

* Cette étude a été réalisée dans le cadre du Fonds National suisse de la Recherche Scientifique 1.714.0.83.

1. INTRODUCTION

Il est généralement admis que les groupes tendent à maintenir et affirmer leurs idées, leurs croyances et leurs normes, et à s'opposer à celles qui sont contraires aux leurs. Ce phénomène est largement connu en psychologie sociale, notamment par le biais des études sur les résistances au changement d'attitude. Ces mécanismes de contrôle social sont aussi au cœur de la littérature "fonctionnaliste" dans le domaine de l'influence sociale (cf l'analyse de Moscovici, 1976), dont les fonctions essentielles apparaissent être de préserver ou renforcer les normes dominantes et de résorber, le cas échéant, la déviance.

Ces phénomènes ont été également largement étudiés dans le cadre de l'étude "interactionniste" de l'influence minoritaire, puisque les chercheurs ont d'emblée été confrontés au fait que les minorités suscitent diverses résistances dès qu'elles expriment leur point de vue (cf Moscovici et Mugny, 1986). Cela se traduit par le fait que l'influence minoritaire n'est pas aisément observable, car ne se traduisant pas par une forme ou une autre de "suivisme", plus typique de sources majoritaires, mais par une "conversion" (cf Moscovici, 1980; Paicheler et Moscovici, 1984). L'influence minoritaire s'exprime en effet à un niveau latent plutôt que manifeste (cf Personnaz et Personnaz, 1986), privé plutôt que public (cf Maass et Clark, 1983; Martin, 1986), indirect plutôt que direct (cf Aebischer, Hewstone et Henderson, 1984; Mugny, 1984-85; Nemeth, 1986), différé plutôt qu'immédiat (cf Moscovici, Mugny et Papastamou, 1981).

La difficulté de concéder une influence manifeste, que rencontrent tout particulièrement les minorités, s'explique largement par les coûts sociaux symboliques précisément impliqués par les résistances au changement. C'est que le processus de comparaison sociale qui prend place dans les rapports d'influence suppose que par ses comportements d'influence la cible voit son identité psychosociale mise en jeu (cf Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983). Et l'identification avec une source minoritaire, généralement conflictuelle et négativement connotée, est souvent incompatible avec une identité satisfaisante, et ce d'autant que les résistances sont marquées, et menacent celle de ceux qui s'en approcheraient ou l'approuveraient.

Quant aux effets minoritaires latents, ils sont expliqués par un processus de validation (cf Moscovici, 1980). Face à une minorité, les sujets cibles d'influence prêteront davantage attention au stimulus ou au contenu même du débat (cf Personnaz et Guillon, 1985), ils réfléchiront plus aux arguments et contre-arguments (cf Maass, 1986), et font preuve d'un mode de pensée plus différencié et de fait plus créatif (cf Nemeth, 1986). En d'autres termes, ils élaboreront, de manière constructiviste (cf Mugny et Pérez, 1986), une nouvelle vision de la totalité du champ social nouvellement défini et

mis en effervescence par l'irruption de l'alternative minoritaire. Ce processus de validation rend compte du fait que sans pour autant adhérer explicitement aux positions minoritaires, on s'en approche cependant de manière "cachée" (Maass et Clark, 1984).

On considère généralement que les résistances constituent autant d'entraves à la diffusion des idées minoritaires, en retenant en fin de compte surtout leur efficacité à contrecarrer l'influence minoritaire manifeste. Dans cet article, nous défendrons la thèse que complètement ces résistances peuvent être à même de susciter l'activité cognitive de validation qui est à la base des effets de conversion (Moscovici, 1980).

Il est bien connu que les résistances peuvent en quelque sorte être "imposées de l'extérieur", comme lorsque le message minoritaire est soumis à la censure, ce qui constitue d'ailleurs une problématique en soi intéressante à approfondir. Cependant, nous considérerons ici des contextes, par ailleurs courants, où le message minoritaire a effectivement pu être diffusé, et où c'est la cible elle-même qui pratique une résistance. Quelles résistances sont-elles à ce niveau possibles ? De manière certes toute schématique, elles peuvent être de deux ordres. Les cibles peuvent en effet résister à la tentative d'influence minoritaire en invoquant des caractéristiques de la source, en la dénigrant, ou alors en contestant le contenu même de l'alternative minoritaire, en le déniait. Le premier cas de figure a été étudié dans le cadre des travaux sur la psychologisation des minorités (cf Papastamou, 1986), qui tendent à confirmer qu'en attirant l'attention des cibles sur les attributs personnels de la minorité on réduit son influence, souvent même indirecte. C'est le second cas de figure qui nous intéressera ici, dans la mesure où, comme nous l'avons entrevu en étudiant les conséquences du déni des positions minoritaires, nous pouvons supposer qu'il est à la source d'effets paradoxaux.

Le déni consiste dans le refus d'accorder la moindre crédibilité à un fait ou à une assertion exprimés par une minorité, en les qualifiant de "contraires au sens commun", "déraisonnables", "irrationnels", "invraisemblables", "utopiques" (Moscovici, Mugny et Pérez, 1984-85). La critique ne porte pas sur la source elle-même, mais sur la valeur de vérité du contenu même du message minoritaire. Ce qu'on refuse ainsi à la minorité, c'est de reconnaître ses actes ou son discours comme conformes à quelque raison ou quelque réalité, en bref de la considérer comme une vision propre, cohérente, de fait concurrente avec les normes dominantes. A défaut de la faire taire, on résiste en déniait la valeur d'alternative de ses actes et de son discours.

Quelles implications le déni d'un message a-t-il quant à l'influence que celui-ci concède ? Dans une étude antérieure (Moscovici et al, 1984-85), nous avons induit le déni en demandant aux sujets, avant même qu'ils

prennent position face à un plaidoyer minoritaire, de repérer parmi les arguments minoritaires ceux qui étaient "invraisemblables", "déraisonnables". Les mesures permettaient de capter les influences directe et indirecte, immédiates ainsi que différées, captées donc à nouveau quelques semaines après la phase inductrice de l'influence. Nous avons trouvé que si l'influence immédiate diminuait du fait du déni (relativement à une condition sans déni), l'influence différée (et surtout indirecte) était plus grande lorsque le contenu du message (c'est-à-dire la position minoritaire invoquée) était qualifiée d'"invraisemblable" et de "déraisonnable" que lorsqu'il ne l'était pas.

Ainsi un message minoritaire dénié, c'est-à-dire interprété à partir d'une grille d'appréhension où est rendu saillant son caractère de "contre-vérité", s'il n'exerce pas d'influence dans l'immédiat, comme on pouvait s'y attendre, peut aboutir à accentuer une influence, certes indirecte et à long terme. Il s'agit là d'un effet paradoxal, voire pervers, puisque le déni produirait de manière cachée et différée l'effet qu'il est censé empêcher. Le rejet, qui exprime la résistance au changement, ne serait en fin de compte que la réponse première (la comparaison sociale étant par trop conflictuelle), et n'excluerait pas un impact minoritaire ultérieur. Nous renouons là avec les effets, quelque peu oubliés par la littérature sur la persuasion, jadis mis en évidence par l'École de Yale (cf Hovland et Weiss, 1951; Kelman et Hovland, 1953).

Ces effets sont intrigants dans la mesure où ils forcent à admettre que le "pouvoir" des minorités ne provient pas de la crédibilité qui ne leur est d'ailleurs pas attribuée, mais déniée. De quelle analyse relèvent-ils alors ? Notre interprétation est qu'un message sujet à un déni exercerait une influence indirecte ou différée plus importante du fait que, déclaré peu plausible, il provoque un conflit et un travail cognitifs d'argumentation et de réflexion plus importants qu'un message que chacun tient pour vrai (Maass et Clark, 1983; Wyer et Harwick, 1980). En bref, il serait d'autant plus susceptible d'engager les cibles dans un processus de validation. C'est que l'activité même de déni oblige les cibles à considérer le contenu, et à réfléchir à son propos. Invalider une idée exige un travail cognitif plus important, et de nature différente, que l'approuver. Ainsi, plus la résistance porte sur le contenu alternatif proposé par une source, et plus l'activité cognitive suscitée l'approcherait indirectement de celle-ci.

Dans l'étude expérimentale que nous présenterons maintenant, nous mettrons une nouvelle fois cette hypothèse à l'épreuve des faits, en examinant de nouvelles variables théoriquement pertinentes susceptibles de moduler un tel effet, et partant, d'en éclairer les dynamiques. Ce n'est pas là un luxe, puisque cet effet paraît à première vue paradoxal, et que dans l'expérience précédente (Moscovici et al., 1984-85) nous ne disposions que de deux sources, toutes deux minoritaires, dont l'une était déniée et l'autre pas. En l'occurrence nous étudierons les effets immédiats et différés du déni (versus la reconnaissance)

de la crédibilité du message selon que celui-ci est attribué à une majorité ou une minorité, de plus l'identité soit intra-groupe, soit hors-groupe (selon donc un plan factoriel complet $2 \times 2 \times 2$). Il s'agit pour l'essentiel de déterminer dans quelle mesure nous sommes en présence d'un effet générique du déni en soi, ou au contraire d'un effet particulier à des sources minoritaires et discriminées, comme nous le supposons pour les raisons suivantes.

L'hypothèse centrale, on s'en rappelle, est que le déni est à la source de ces effets paradoxaux dans la mesure où il induirait un travail de validation. Or celui-ci, on le sait, n'est pas toujours à l'oeuvre, indépendamment de la situation d'influence. Il dépendrait notamment des caractéristiques de la source, d'une part de son caractère majoritaire ou minoritaire, et d'autre part de son identité intra-groupe ou hors-groupe.

D'abord, on peut se demander si les effets paradoxaux du déni (résistance manifeste mais changement latent) se produiront au même degré lorsque les cibles ont à résister à une source majoritaire ou à une source minoritaire. A ce propos notre hypothèse principale est que le déni explicite de la source aurait un effet accentuateur de ce processus de conversion plus marqué lorsqu'il s'agit de minorités que lorsqu'il s'agit de majorités.

En effet, les travaux antérieurs (cf Moscovici et Mugny, 1986) ont largement démontré que le conflit introduit par une majorité tend à être résolu principalement au niveau de la comparaison sociale, dans la mesure où l'attention des sujets est centrée principalement sur l'approbation de la source que son caractère majoritaire rend plus crédible, sans forcément entraîner d'activité cognitive quant à la définition même de l'objet (cf Moscovici, 1980). Dans ce cas l'aspect relationnel impliqué dans la pression implicite à l'uniformité primerait, et se traduirait surtout au niveau de l'influence manifeste, en une forme de suivisme (cf Paicheler et Moscovici, 1984).

L'influence majoritaire se développant toujours avec en toile de fonds un processus de comparaison sociale, une autre hypothèse est qu'elle devrait être particulièrement sensible à l'identité intra-groupe ou hors-groupe de la majorité. Une dynamique de suivisme serait ainsi surtout à l'oeuvre lorsque les cibles sont amenées à s'identifier à la majorité, donc lorsqu'il s'agit d'une majorité de l'intra-groupe (Doise, Gachoud et Mugny, 1986).

Quant au déni, il devrait empêcher qu'apparaisse une influence majoritaire immédiate autant que différée, puisque la comparaison sociale serait seule engagée, et que de plus elle est conflictuelle, la source étant non crédible.

Contrairement aux majorités, les sources minoritaires ne sont pas "suivies", du fait principalement de la faible crédibilité qui leur est reconnue (cf Mugny, Gachoud et Doms, 1986). Elles tendent cependant à centrer le conflit sur le contenu même de leur message (Personnaz et

Guillon, 1985), et à susciter une activité de validation susceptible d'aboutir à des changements indirects ou à retardement. On s'attend donc, comme à l'accoutumée, à plus d'influence différée face aux sources minoritaires que face aux sources majoritaires.

Quant à l'effet du déni, on suppose qu'il accentuera encore les effets du processus de validation, souvent à l'oeuvre face aux points de vue minoritaires. Pour les minorités, la dénégation explicite de leur crédibilité assurerait en quelque sorte la réflexion sur le contenu de leur message, plus encore que lorsque la crédibilité leur est explicitement reconnue, notre raisonnement supposant dans ce dernier cas une diminution de l'examen des positions alternatives.

Qu'en est-il de la catégorisation de la minorité comme intra-groupe ou comme hors-groupe ? Des travaux récents qui se sont attachés à interpréter les processus minoritaires en termes de la théorie de l'identité sociale (cf Martin, 1986; Mugny et al, 1983; Turner, 1981), laissent supposer que les sources perçues comme intra-groupes auraient une influence manifeste supérieure à celle de sources catégorisées comme hors-groupes. Du point de vue du processus d'attribution, Maass, Clark et Haberkorn (1982) arguent également qu'une "double" minorité ("double" par sa position anti-normée et par sa catégorisation comme hors-groupe) peut voir son influence contrecarrée du fait qu'elle est perçue comme guidée par un fort intérêt personnel. Ces divers biais défavorables à une source hors-groupe (relativement à une source intra-groupe) sont incontestables, et nous avons d'ailleurs pu les observer nous-mêmes à l'oeuvre (Mugny et al, 1983).

L'influence minoritaire différée suppose-t-elle également que la minorité soit catégorisée comme intra-groupe ? Rien n'est moins sûr. En effet, ces biais intergroupes seraient en réalité à l'oeuvre surtout en ce qui concerne l'influence manifeste et immédiate (Mugny et Pérez, 1986). Ainsi, dans l'étude de Mugny et al (1983), nous avons aussi pu observer, en mesurant une seconde fois les opinions des sujets quinze jours après la phase inductrice, une influence différée d'une source minoritaire qui pourtant avait été catégorisée comme hors-groupe.

De plus, des expériences récentes suggèrent que les sources hors-groupes, à l'instar des minorités (les unes et les autres seraient d'ailleurs souvent confondues dans les représentations que l'on s'en fait), voient leur influence se spécialiser en quelque sorte à un niveau indirect ou latent (cf Aebischer et al, 1984; Doise et al, 1986; Martin, 1986; Pérez et Mugny, 1987). Comme nous le laisse supposer cette littérature, on peut donc s'attendre à ce que l'influence minoritaire d'une source hors-groupe soit effective, mais encore plus latente, plus indirecte et plus cachée que celle d'une minorité reconnue comme intra-groupe.

Qu'en est-il des effets du déni selon que la minorité est d'identité hors-groupe ou intra-groupe ? Pour des raisons similaires, on supposera que les effets paradoxaux du déni pourront se

révéler aussi bien dans un cas que dans l'autre. La nature minoritaire de la source, ainsi que son déni, permettraient en effet que prenne place un processus de validation, et en conséquence un effet de conversion. Le conflit lié à son identité de surcroît hors-groupe intensifierait cependant le conflit et pourrait reculer encore le point d'émergence de l'influence minoritaire. C'est bien ce que laisse penser l'expérience de Moscovici et al (1981), où une influence indirecte et différée est apparue dans la situation expérimentale la plus conflictuelle (en l'occurrence lorsque la source était minoritaire et adoptait de surcroît un style rigide).

C'est la complexité même des diverses dynamiques que l'on suppose être impliquées dans ces multiples conditions qui nous a amenés à examiner non seulement l'influence différée en plus de celle immédiate (sur lesquelles portent donc nos hypothèses), mais aussi à introduire diverses mesures des attitudes des cibles, plus directement ou plus indirectement liées au contenu même du plaidoyer. La diversité de ces mesures rend bien sûr difficile, en l'état de nos connaissances, d'émettre des prédictions plus précises quant au niveau d'attitude auquel s'exprimeront les dynamiques supposées à l'oeuvre, mais augmente nos possibilités de pouvoir observer des dynamiques latentes aussi complexes que celles que laisse prévoir notre analyse.

En bref, et pour synthétiser nos hypothèses, nous supposons que les effets d'influence différée procèdent du déni du contenu des positions de la source, à condition cependant que les sujets ne se limitent pas exclusivement à une comparaison sociale. Celle-ci étant plus probable pour des sources majoritaires, les effets paradoxaux du déni devraient être, pour l'essentiel, plus évidents avec des sources minoritaires. En d'autres termes, et contrairement à ce que l'on croit habituellement, on doit supposer que de manière générale l'influence profonde d'une source ne serait en réalité pas fonction de la crédibilité initialement accordée au message de la source, mais bien plutôt de sa dénégation.

De plus, l'influence devrait être d'autant plus reculée, plus indirecte donc, que le conflit que la source induit est marqué, du fait de son statut majoritaire ou minoritaire, de son identité intra-groupe ou hors-groupe, du déni dont son message aura ou non été l'objet, ou, plus vraisemblablement encore, de la conjugaison de ces trois paramètres. Voyons dans quelle mesure les données expérimentales étayent ces quelques raisonnements.

2. METHODE

2.1 La procédure

L'expérience s'est déroulée en deux phases séparées par un intervalle temporel de trois semaines permettant d'étudier l'influence différée d'un message en plus de son influence

immédiate. Lors de la première séance les sujets ont commencé par exprimer leurs opinions sur l'avortement. Tout de suite après, on a introduit la première manipulation expérimentale, celle du déni : on leur a présenté cinq arguments souvent employés dans les débats concernant l'avortement, et on les a amenés à les juger soit comme raisonnables (conditions de vraisemblance) soit comme déraisonnables (conditions de déni). Les sujets devaient choisir parmi cinq arguments les quatre qu'ils jugeaient, selon les cas, être raisonnables ou déraisonnables. On leur demandait ensuite de lire un texte favorable à l'avortement, texte présenté comme approuvé, dans la moitié des cas, par une majorité de gens (88 %; conditions majoritaires), et pour l'autre moitié par une minorité (12 %; conditions minoritaires). Dans la moitié des cas, la majorité ou la minorité était de même appartenance catégorielle que les sujets (conditions intra-groupes), dans l'autre moitié d'appartenance opposée (conditions hors-groupes).

La lecture terminée, chaque sujet devait indiquer son impression de la source du message au moyen d'une trentaine d'échelles bipolaires servant à dégager l'image que les sujets se faisaient de la source. Les sujets répondaient ensuite à un questionnaire permettant de capter les opinions des sujets relativement au thème à propos duquel le message avait pris position (avortement) aussi bien qu'à un thème, certes relié, mais face auquel la source ne s'était pas exprimée (contraception). Ils répondaient aussi à un questionnaire permettant de dégager leur orientation générale plus ou moins conservatrice ou progressiste à propos de thèmes d'actualité.

Trois semaines après prenait lieu la deuxième phase de l'expérience. On demandait aux sujets de répondre à nouveau aux mêmes questionnaires que ceux signalés ci-dessus, plus à quelques questions complémentaires qui seront décrites plus loin. Précisons que l'expérience s'est déroulée en Espagne, alors même que le problème de l'avortement faisait l'objet d'un large débat social et politique.

2.2 Sujets

270 collégiens, tous de sexe masculin, âgés de 15 à 18 ans, ont participé à cette expérience qui a eu lieu dans les locaux mêmes de l'école publique qu'ils fréquentaient. Toutes les conditions expérimentales ont été réparties au hasard dans chacune des classes.

2.3 Matériel expérimental

2.3.1 Questionnaire préliminaire

Avant l'expérience proprement dite les sujets répondaient, au moyen d'échelles en 7 points (1 = tout-à-fait en désaccord; 7 = tout-à-fait d'accord) aux cinq items suivants : "il faut légaliser l'avortement"; "la légalisation de l'avortement est une exigence démocratique"; "on doit pouvoir avorter en cas de viol"; "les mineurs aussi doivent pouvoir avorter"; et "l'avortement doit être gratuit pour tout le monde". Ces quel-

ques questions avaient pour fonction de contrôler d'éventuels biais d'échantillonnage, qui ne sont d'ailleurs pas apparus.

2.3.2 Le plaidoyer

Lors de la phase expérimentale proprement dite les sujets avaient à lire un plaidoyer fortement en faveur de l'avortement libre, ce qui constitue, en termes normatifs et dans le contexte hispanique, une position clairement anti-normée. Le texte était organisé selon deux dimensions, l'une relative à la législation, et l'autre à la gratuité de l'avortement. Pour chacune d'entre elles étaient avancées deux revendications : l'urgence de manifester publiquement l'exigence de la législation totale de l'avortement, ainsi que la nécessité d'aboutir à un statut juridique légitimant le recours volontaire à l'avortement. D'autre part, le texte revendiquait la gratuité de l'avortement, dont la totalité des frais d'intervention devaient selon lui être pris en charge par le système de sécurité sociale. Le plaidoyer prenait fin par le rappel des deux revendications centrales : "En résumé, notre groupe revendique l'indispensable légalisation ainsi que la gratuité totale de l'avortement". On notera encore que le style du texte, soulignant systématiquement le caractère indispensable des revendications (cf Mugny et Pérez, 1985), devait servir à rendre le texte le plus conflictuel possible.

2.3.3 Questionnaire d'image de la source

Ce questionnaire comprenait une trentaine d'échelles bipolaires en 7 points, sur lesquelles les sujets devaient juger le groupe ayant prétendument rédigé le plaidoyer. Il s'organisait sur plusieurs dimensions que l'on sait pertinentes quant à la représentation des sources d'influence. Dans l'ordre, ces échelles étaient les suivantes (traduction littérale de l'espagnol) : sûr de soi - pas sûr de soi; humanitaire - politique; porte-parole - non représentatif; réactionnaire - progressiste; vieux - jeune; mûr - pas mûr; majoritaire - minoritaire; compétent - incompetent; transigeant - intransigeant; marginal - intégré; digne de foi - pas crédible; démocratique - autoritaire; tolérant - intolérant; féministe - pas féministe; religieux - pas religieux; intéressé - désintéressé; réaliste - irréaliste; osé - pas osé; immoral - moral; égoïste - généreux; critique - acritique; ouvert - plein de préjugés; pas objectif - objectif; rigide - flexible; responsable - irresponsable; convaincant - charlatan; partisan - autonome; indépendant - dépendant; et individualiste - sectariste.

2.3.4 Questionnaire d'opinions

Les sujets avaient à exprimer leur degré d'accord ou de désaccord, en utilisant une échelle en 7 points (1: tout-à-fait en désaccord, 7: tout-à-fait d'accord), avec 25 items organisés

autour de deux dimensions différentes (pour le détail de ces questionnaires, cf Mugny et Pérez, 1986, annexes 3). L'une, faisant référence explicite à la légalisation et à la gratuité de l'avortement, et ayant donc fait l'objet du plaidoyer, constitue la mesure de l'influence directe. L'autre, relative à la contraception, et ne donnant pas lieu à une prise de position de la source, constitue une première mesure de l'influence indirecte.

Les réponses aux 18 items de l'échelle directe ont été additionnées, puis divisées par le nombre d'items afin d'obtenir un score d'influence (plus la moyenne de ces items sera élevée, et plus l'influence obtenue sera considérée comme importante). La même procédure a été suivie en ce qui concerne les 7 items de l'échelle indirecte.

Ces scores ont été calculés d'une part sur les données du premier post-test, et d'autre part sur celles du second post-test. L'évaluation de l'influence différée (directe aussi bien qu'indirecte) a été obtenue en soustrayant les scores du premier post-test de ceux du second, un changement de signe positif renvoyant donc à un accord plus important, lors du second post-test, avec les positions émises par la source (cas de l'avortement) ou inférées par les cibles (cas de la contraception), donc à une influence différée positive de la source.

2.3.5 Questionnaire du "Zeitgeist"

D'un questionnaire plus large portant sur l'attitude face à diverses problématiques sociales d'actualité (délinquance, drogue, homosexualité, etc.), nous avons retenus les 8 items qui concernent explicitement (et sans ambiguïté) l'orientation, plus ou moins tolérante ou intolérante, face à la question de l'insertion sociale des jeunes du point de vue de la famille, de l'institution scolaire et de la socialisation aux normes morales dominantes. Les réponses devaient ainsi permettre une évaluation de la position plus ou moins conservatrice ou progressiste des sujets face à, pour simplifier, "l'esprit du temps" véhiculé par le plaidoyer (et que sous-tend une norme de tolérance), à propos de rapports qui touchent de plus près les jeunes. Les sujets devaient donc exprimer, sur une échelle en 7 points, dans quelle mesure ils étaient en faveur ou opposés à une famille avec des coutumes traditionnelles; une éducation plus libérale dans les écoles; les normes morales traditionnelles; l'obéissance des jeunes à leurs parents; une famille plus libérale et égalitaire; un système éducatif strict; des normes morales plus tolérantes; le fait que les jeunes soient indépendants de ce que pensent leurs parents.

De même que pour le questionnaire d'opinion relatif à l'avortement et à la contraception, l'indice d'influence différée est constitué sur la base de la moyenne des huit items aux premier et second post-tests. Des scores plus élevés indiqueront une prédilection particulière pour la norme de tolérance, et partant, une influence indirecte du plaidoyer ne portant plus sur la

position explicitée dans le plaidoyer, mais sur le principe de tolérance et de "libéralisation" le sous-tendant.

2.3.6 Questions post-expérimentales

A la fin de la deuxième séance, les sujets répondaient à quelques questions relatives à différentes caractéristiques de l'expérience. Pour notre propos, nous retiendrons qu'ils avaient à indiquer de mémoire si le texte qu'ils avaient lu lors de la première séance émanait d'un groupe majoritaire ou minoritaire (choix bizarre!), et si celui-ci était favorable ou défavorable à l'avortement (sur une échelle en 7 points).

2.3.7 Manipulations expérimentales

La première manipulation visait à faire ressortir le caractère vraisemblable ou invraisemblable (déli) du contenu du message que les sujets avaient à lire par la suite. Les sujets de la condition de vraisemblance recevaient alors l'information suivante (entre parenthèses sont donnés les rajouts pour la condition d'invraisemblance) :

"Nous avons réalisé une série d'études sur les divers arguments employés par les jeunes des deux sexes à propos de la question de l'avortement. Notre objectif est de savoir quels sont les arguments qui (ne) méritent (pas) d'être pris en considération, qui (ne) sont (pas) plausibles, c'est-à-dire qui actuellement (ne) sont (pas) raisonnables. Parmi les cinq arguments présentés ci-dessous, et selon les résultats des études précédentes, quatre (ne) méritent (pas) d'être pris en considération, c'est-à-dire que généralement ils (ne) sont (pas) considérés par les jeunes des deux sexes comme raisonnables".

On présentait en effet aux sujets quatre revendications contenues dans le texte qu'ils avaient à lire par la suite (en l'occurrence : "il est absolument indispensable que l'avortement soit gratuit pour tout le monde"; "il est indispensable que la Sécurité Sociale prenne en charge tous les frais de l'avortement au même titre que les frais d'une autre maladie"; "la légalisation de l'avortement est une exigence démocratique absolue"). A ces quatre arguments s'ajoutait une autre revendication non mentionnée dans le plaidoyer et relevant d'une position moins tranchée ("on doit pouvoir avorter en cas de viol"), susceptible d'être par contraste plus vraisemblable. La tâche des sujets de la condition "vraisemblance" (entre parenthèses: condition "déli") consistait alors à repérer ces quatre arguments vraisemblables (invraisemblables) "qui (ne) sont (pas) plausibles et (ne) méritent (pas) d'être pris en considération".

Les sujets recevaient ensuite tous le même plaidoyer favorable à l'avortement (cf supra) mais attribué selon deux autres variables

indépendantes à un groupe présenté comme soit majoritaire, soit minoritaire, et comme représentant l'opinion (soit donc de 88 %, ou de seulement 12 %) des jeunes de sexe masculin (conditions intra-groupes; on se rappelle que les sujets sont tous de jeunes hommes) ou de jeunes de sexe féminin (conditions hors-groupes).

Le croisement des trois variables indépendantes donne donc un plan factoriel 2 X 2 X 2 (contexte de vraisemblance ou de déni; source majoritaire ou minoritaire; intra-groupe ou hors-groupe).

3. RESULTATS

Dans cette expérience, nous avons introduit trois variables susceptibles de diminuer la crédibilité accordée à la source et d'accentuer le conflit potentiellement induit par un plaidoyer favorable à la légalisation totale de l'avortement, en bref d'augmenter la résistance face à un même contenu alternatif: le déni (ou non) explicite de la crédibilité de cette position, le caractère minoritaire (versus majoritaire) de celle-ci, et l'identité hors-groupe (ou intra-groupe) de la source. Voyons d'abord comment ces variables se distinguent quant à l'influence immédiate.

3.1 Influence immédiate

Lors du premier post-test (influence immédiate) aucune différence significative ne distingue les variables expérimentales, ni à propos de l'avortement, ni de la contraception, ni de la mesure du "Zeitgeist" (les moyennes générales sur l'échelle en 7 points sont respectivement de 3,97, 4,88, et 4,86).

Un effet systématique peut cependant être mis en évidence, en contrastant la condition majoritaire non déniée de l'intra-groupe à l'ensemble des autres conditions: un accord en général plus marqué apparaît dans cette condition, autant pour les items relatifs à l'avortement ($m = 4,54$; $p < 0,017$) que pour ceux relatifs à la contraception ($m = 5,39$; $p < 0,040$; pour la mesure du "Zeitgeist": $m = 5,09$; $p < 0,130$). C'est d'ailleurs la seule condition où le contexte de vraisemblance, l'identité intra-groupe de la source et son caractère majoritaire sont totalement concordants, et assurent comme on le verra une image très positive de la source, perçue comme la plus crédible et la moins conflictuelle. Il n'est donc pas étonnant que ce soit celle qui, du fait d'une comparaison sociale positive, assure le plus de conformisme.

Dans les autres conditions, qui à ce niveau ne diffèrent donc pas entre elles, il faut bien reconnaître que l'influence immédiate potentielle du message a été contrecarrée par au moins une source de conflit, du fait du déni de la crédibilité de la source, de son statut minoritaire ou de son identité hors-groupe.

Cette relative absence d'effets d'influence différenciés lors du premier post-test ne signifie cependant pas que les variables n'ont pas été reconnues dans leurs spécificité. C'est pourquoi, avant d'aborder les effets différés, nous considérerons d'abord les significations que les sujets ont élaborées: des diverses mises en situation expérimentale.

3.2 Vérification de l'induction du déni

Commençons par le déni! On s'en rappelle, les sujets, avant même de prendre connaissance du plaidoyer de la source, devaient repérer et indiquer les 4 arguments (parmi les 5 fournis) favorables à l'avortement qui étaient à considérer comme soit raisonnables, soit déraisonnables, selon les conditions expérimentales. De manière générale, les sujets se sont prêtés à cette manipulation, puisqu'ils en signalent en moyenne plus de 3. L'induction de la crédibilité ou de son déni a donc été effective.

Une asymétrie contraste cependant les conditions déniées de celles qui ne le sont pas ($F_{1/262} = 10,549$; $p < 0,001$): le déni apparaît plus aisé à pratiquer ($m = 3,60$) que la reconnaissance de la vraisemblance ($m = 3,12$). Ce résultat suggère d'abord que les sujets sont plus réticents à reconnaître la crédibilité de la source qu'à la dénier, et ensuite que la position défendue dans le plaidoyer reflètera bien une position particulièrement conflictuelle, et de fait anti-normée. C'est effectivement le cas, comme le confirme la mesure de rappel du caractère majoritaire ou minoritaire de la source: trois semaines après la lecture du plaidoyer seuls 37 % des sujets des conditions dites majoritaires se rappellent "correctement" de la nature (prétendument) majoritaire du plaidoyer, alors que 83 % des sujets des conditions dites minoritaires ont un souvenir concordant avec l'induction expérimentale.

Signalons en outre un détail théoriquement pertinent: si un biais apparaît à propos du statut majoritaire ou minoritaire de la source, ce n'est plus le cas quant au contenu. Les sujets se rappellent correctement que le plaidoyer soutenait une position favorable à l'avortement, dans toutes les conditions (moyennes toutes supérieures à 6 sur l'échelle en 7 points où 7 représente la position la plus favorable).

Dans l'ensemble donc les sujets se rappellent largement du contenu de la position défendue par la source, et jugent en majorité qu'il relève d'une position normativement minoritaire. Ce résultat est complémentaire de celui trouvé par Moscovici et al (1981) où une influence différée était apparue face à une minorité clairement rappelée comme telle par les sujets. Puisque les sujets se souviennent largement de la position invoquée par la source ainsi que de l'identité (plutôt minoritaire) de celle-ci, il sera difficile de soutenir que les effets différés que l'on verra émerger puissent être imputés à une simple dissociation du message et de la source, comme le veut la littérature

sur le sleeper effect (Kelman et Hovland, 1953; cf aussi Cook et Flay, 1978).

Autre illustration du caractère conflictuel du plaidoyer: la désignation des items raisonnables ou déraisonnables varie selon leur contenu. Ainsi l'item postulant la possibilité légale d'avortement en cas de viol est régulièrement choisi comme raisonnable (81 %), et beaucoup moins comme déraisonnable (38 %). A l'inverse, l'item favorable à la légalisation immédiate de l'avortement et à son caractère indispensable est peu choisi en tant que raisonnable (35 %), mais massivement comme déraisonnable (90 %). Ainsi, l'item le plus "raisonnable" est celui ne faisant pas partie du plaidoyer, alors que le plus déraisonnable constitue le noyau même des revendications autour desquelles s'organise le plaidoyer.

Ces données mettent de surcroît en évidence l'activité cognitive à laquelle sont effectivement amenés les sujets de l'ensemble des conditions.

3.3 Représentations de la source

Passons maintenant à l'image de la source que les sujets se font immédiatement après la lecture du message, et à ses variations selon également son caractère majoritaire ou minoritaire dans l'intra-groupe ou le hors-groupe. De l'analyse factorielle en composantes principales du questionnaire d'image de la source, nous retiendrons les trois premiers facteurs (qui expliquent 44,9 % de la variance totale avant rotation, et dont la valeur propre est supérieure à 1), les plus susceptibles d'ailleurs de nous renseigner utilement sur la représentation de la source :

- 1) Le facteur 1 renvoie à une dimension plutôt évaluative, la source étant ici jugée (plus ou moins) responsable, morale, généreuse, humanitaire, religieuse, réaliste, convaincante, objective, digne de foi, compétente, ouverte, mûre et démocratique (pour nous en tenir à des saturations d'au moins .35). A l'évidence, ce facteur renvoie à une évaluation globale de la source;
- 2) Le deuxième facteur renvoie plus spécifiquement à la crédibilité de la source, qui est plus ou moins digne de foi, sûre de soi, compétente, porte-parole, convaincante, majoritaire, mûre, réaliste, objective et responsable. Cette crédibilité repose donc à la fois sur la compétence et la consistance, d'ordre plus cognitif, et sur sa "représentativité", d'ordre plus social;
- 3) Les quatre items les plus saturés (à au moins .40) du troisième facteur opposent la rigidité à la flexibilité, puisque de ce dernier point de vue la source est jugée comme (plus ou moins) intolérante, intransigente, rigide et autoritaire. Indubitablement ce facteur nous renseignera le plus directement sur l'intensité du conflit ressenti dans les diverses conditions.

Les analyses de variance effectuées sur les scores factoriels relatifs à ces trois dimensions de la représentation de la source révèlent que si aucun effet simple, ni d'interaction n'atteint un seuil acceptable quant à l'aspect d'évaluation générale, il en va tout différemment en ce qui concerne le facteur de crédibilité et celui de rigidité.

Commençons par la crédibilité (cf tableau 1). Le premier résultat saillant est que de manière générale les sources majoritaires sont perçues comme plus crédibles ($m = + 0,20$) que les sources minoritaires ($m = 0,19$; $F_{1/262} = 15,85$; $p < 0,001$) que leur statut minoritaire suffit donc déjà à dénier.

Tableau 1. Moyennes des scores factoriels pour le facteur "crédibilité" (un score plus élevé indique plus de crédibilité; n et écarts types entre parenthèses), et analyse de variance.

	majorité		minorité	
	vraisemblance	déni	vraisemblance	déni
intra-groupe	+ .42 (33) (0.77)	+ .15 (33) (0.70)	- .13 (37) (0.95)	- .21 (34) (0.68)
hors-groupe	+ .16 (31) (1.05)	+ .07 (35) (0.83)	- .41 (33) (0.69)	- .03 (34) (0.68)

Analyse de variance:	carrés		
	moyens	F	p
A (majorité/minorité)	10.25	15.85	.001
B (intra-/hors-groupe)	0.76	1.17	n.s.
C (vraisemblance/déni)	0.02	0.03	n.s.
A x B	0.25	0.39	n.s.
A x C	1.83	2.83	.094
B x C	1.76	2.72	.100
A x B x C	0.35	0.54	n.s.
erreur	0.65		

Une tendance intéressante apparaît entre la nature majoritaire ou minoritaire de la source et le contexte de déni ($F_{1/262} = 2,83$; $p < 0,094$), qui indique que si la majorité déniée ($m = + 0,11$) est moins crédible que la majorité vraisemblable ($m = + 0,29$), ce qui coïncide avec l'induction expérimentale du déni, à l'inverse la minorité est moins crédible lorsque sa position est jugée "raisonnable" ($m = -0,26$) que lorsqu'elle est qualifiée de "déraisonnable" ($m = -0,12$). Ainsi les sujets des conditions minoritaires se révéleraient "réactifs" à la vraisemblance de la minorité à laquelle prétend amener l'induction expé-

rimentale, et seraient conduits à nier activement la vraisemblance de la position minoritaire ... et donc à la dénier !

Une autre interaction, qui elle aussi tend à la signification ($F_{1/262} = 2,72$; $p < 0,10$) suggère que dans le contexte de vraisemblance les sujets attribuent plus de crédibilité à l'intra-groupe ($m = +0,13$) qu'au hors-groupe ($m = -0,13$), alors que l'identité de la source n'intervient pas en condition de déni (respectivement: $-0,03$ et $+0,02$).

Dans l'ensemble la crédibilité accordée à la source contraste bien les conditions. Elle est plus facilement assignée à une source majoritaire qu'à une source minoritaire, surtout d'ailleurs si elle est intra-groupe plutôt que hors-groupe. De plus, l'aspect cumulatif de ces divers effets, fussent-ils tendanciels, aboutit à de fortes différences dans la crédibilité attribuée aux sources en contexte de vraisemblance: pour l'essentiel, et par contraste, la majorité intra-groupe est la plus crédible ($m = +0,42$), alors que la majorité hors-groupe est la moins crédible de toutes les conditions ($m = -0,41$), moins même donc que lorsqu'elle est déniée ($m = -0,03$). Curieusement, cette condition a, de fait involontairement, suscité une réelle "activité de déni", comme s'il était particulièrement "intolérable" ou incongruent pour les sujets d'admettre qu'une source minoritaire, et hors-groupe de surcroît, puisse être crédible. La réaction des sujets face au dispositif expérimental est ici éminemment constructiviste: la logique des sujets n'est pas forcément homologue à celle des plans expérimentaux!

Voyons maintenant l'intensité du conflit que les sujets ont pu ressentir dans ces diverses conditions, évaluée donc par l'intransigeance et la rigidité attribuées à la source. Plusieurs effets marquants apparaissent aussi à ce propos (cf tableau 2). En premier lieu, la minorité apparaît en général plus rigide ($m = -0,13$) que la majorité ($m = +0,14$; $F_{1/262} = 7,60$; $p < 0,006$), donc plus conflictuelle. Décidément, la rigidité apparaît constituer un trait typique des jugements portés sur les minorités, autant que leur manque de crédibilité.

En second lieu, et comme il se doit également, les sources intra-groupes sont en général considérées comme moins rigides ($m = +0,11$) que les sources hors-groupes ($m = -0,12$; $F_{1/262} = 5,25$; $p < 0,023$), elles aussi plus conflictuelles, au même titre donc que les minorités.

Puisque l'effet de la catégorisation se surajoute et amplifie encore l'effet du statut minoritaire, il ressort que les majorités intra-groupes seraient les moins conflictuelles, et que les minorités hors-groupes le seraient au plus haut point. En bref, la variation dans l'intensité du conflit ressenti selon les diverses inductions expérimentales, qui suit des patrons proches de ceux de la non-crédibilité, peut être résumée de la manière suivante: de manière indubitable d'abord la majorité intra-groupe est la source la moins conflictuelle

(elle est aussi la plus crédible), surtout lorsqu'elle n'est pas déniée, ce qui rend compte du conformisme dont témoigne cette même condition. Les autres sources sont plus conflictuelles que la majorité intra-groupe, du fait de leur caractère minoritaire, de leur identité de hors-groupe ou du déni. Enfin, le conflit le plus marqué est dû à la minorité hors-groupe vraisemblable ($m = -0,31$), ce qui rejoint ce que l'on avait pu constater à propos de la crédibilité.

Tableau 2. Moyennes des scores factoriels pour le facteur "flexibilité-rigidité" (un score plus élevé indique plus de flexibilité, écarts type entre parenthèses).

	majorité		minorité	
	vraisemblance	déni	vraisemblance	déni
intra-groupe	+ .54 (0.87)	+ .12 (0.74)	- .01 (0.83)	- .16 (0.72)
hors-groupe	+ .03 (0.95)	- .12 (0.90)	- .31 (0.79)	- .07 (0.85)

Analyse de variance:	carrés		
	moyens	F	p
A (majorité/minorité)	5.27	7.60	.006
B (intra-/hors-groupe)	3.64	5.25	.023
C (vraisemblance/déni)	0.96	1.38	n.s.
A x B	1.24	1.79	n.s.
A x C	1.76	2.54	.112
B x C	1.01	2.61	.107
A x B x C	0.06	0.09	n.s.
erreur	0.69		

Equipés de ces données, nous pouvons maintenant considérer les influences à retardement concédées dans ces conditions à déni, crédibilité et conflictualité variables.

3.4 Influence différée

a) Influence différée relative à l'avortement

Sur cet indice d'influence directe différée apparaît une faible différence entre sources majoritaires ($m = -0,11$) et minoritaires

($m = +0,01$; $F_{1/262} = 2,51$; $p < 0,114$), allant dans le sens d'une de nos hypothèses. Cependant, si l'influence minoritaire différée tend à être supérieure, en termes relatifs, à l'influence majoritaire, il faut relever que l'effet se réduit surtout, en valeur absolue, à un recul des conditions majoritaires, plus qu'à une réelle influence minoritaire différée.

Tableau 3. Changements d'opinion moyens entre le premier et le second post-test sur l'échelle de l'avortement (un score plus élevé renvoie à plus d'influence différée; écarts types entre parenthèses).

	majorité		minorité	
	vraisemblance	déni	vraisemblance	déni
intra-groupe	-.23 (0.49)	-.15 (0.69)	+.19 (0.64)	-.05 (0.49)
hors-groupe	-.07 (0.62)	+.01 (0.58)	-.08 (0.71)	-.04 (0.62)

Analyse de variance:	carrés		
	moyens	F	p
A (majorité/minorité)	0.94	2.51	.114
B (intra-/hors-groupe)	0.01	0.02	n.s.
C (vraisemblance/déni)	0.01	0.02	n.s.
A x B	1.40	3.73	.054
A x C	0.52	1.40	n.s.
B x C	0.35	0.94	n.s.
A x B x C	0.30	0.80	n.s.
erreur	0.37		

Cependant, c'est surtout l'interaction entre nature majoritaire ou minoritaire de la source et son identité qu'il s'agit de retenir ($F_{1/262} = 3,73$; $p < 0,054$). Si en effet la différence entre majorité et minorité est négligeable pour les sources hors-groupes, un contraste significatif ($t/262 = 2,48$; $p < 0,014$) apparaît au contraire pour les sources intra-groupes. La majorité intra-groupe recule visiblement ($m = -0,19$), contrairement à la minorité intra-groupe ($m = +0,08$). Cet effet est d'ailleurs le plus évident pour la minorité intra-groupe non déniée ($m = +0,19$), la seule à présenter à ce niveau un véritable "sleepers effect", qui contraste d'ailleurs fortement ($t/262 = 2,82$; $p < 0,005$) avec le recul de la condition majoritaire correspondante ($m = -0,23$).

Au niveau du changement différé le plus directement lié au plaidoyer lu trois semaines auparavant, deux choses sont donc à retenir.

D'abord, le recul évident des conditions les moins conflictuelles, c'est-à-dire majoritaires et intra-groupes. Ce recul atteste bien que l'influence immédiate constatée dans l'une de ces conditions (celle sans déni) ne relevait que d'un simple suivisme. Ensuite un changement positif apparaît, dû à la minorité intra-groupe non déniée, qui serait donc la moins conflictuelle des conditions minoritaires.

A ce point, deux sources ont concédé une influence. Or toutes deux sont des sources intra-groupes, et de plus non déniées. Leur statut majoritaire ou minoritaire produit les effets cohérents avec ce que l'on a observé par ailleurs: la majorité est suivie tant qu'elle est psychologiquement saillante, alors que la minorité est rejointe lorsqu'elle est absente. Il est vrai que les absents finissent parfois par avoir raison (Moscovici et Nève, 1971).

Les autres sources, plus conflictuelles encore, auront-elles alors obtenu un effet différé à un niveau plus indirect? C'est bien ce que suggèrent les résultats relatifs à l'échelle sur la contraception.

b) Influence différée relative à la contraception

La première évidence est la confirmation d'une de nos principales hypothèses: le déni de la position invoquée par la suite dans le plaidoyer induit, sur cette dimension indirectement liée au discours de la source, une influence différée ($m = +0,20$) supérieure à l'induction de vraisemblance ($m = -0,02$; $F_{1/262} = 4,47$; $p < 0,036$). Décidément, le déni a bien les effets paradoxaux que nous lui avons prêtés!

Tableau 4. Changements d'opinion moyens entre le premier et le second post-test sur l'échelle de la contraception (un score plus élevé renvoie à plus d'influence différée; écarts types entre parenthèses).

	majorité		minorité	
	vraisemblance	déni	vraisemblance	déni
intra-groupe	+.01 (0.55)	+.05 (0.87)	+.20 (0.66)	+.31 (0.97)
hors-groupe	-.06 (1.11)	+.15 (0.80)	-.24 (0.92)	+.28 (0.88)

Analyse de variance:	carrés		
	moyens	F	p
A (majorité/minorité)	0.72	0.97	n.s.
B (intra-/hors-groupe)	0.85	1.16	n.s.
C (vraisemblance/déni)	3.27	4.47	.036
A x B	1.00	1.36	n.s.
A x C	0.56	0.75	n.s.
B x C	1.43	1.94	.165
A x B x C	0.23	0.31	n.s.
erreur	0.74		

Mais voyons de plus près les dynamiques impliquées. Des analyses internes montrent que pour la majorité l'effet du déni n'est pas significatif (déni: $m = +0,10$); vraisemblance: $m = -0,03$; $t/262 = 0,87$; n.s.), alors que dans le cas de la minorité le déni ($m = +0,29$) aboutit à significativement plus d'influence différée que la recherche de la vraisemblance ($m = -0,01$; $t/262 = 2,137$; $p < 0,033$). Comme nous nous y attendions, l'effet paradoxal du déni serait bien plus typiquement minoritaire que majoritaire.

Finalement, on notera qu'une différence apparaîtrait entre les sources hors-groupes selon qu'elles sont déniées ($m = +0,21$) ou vraisemblables ($m = -0,14$; $t/2662 = 2,45$; $p < 0,027$). Si la simple catégorisation de la source comme hors-groupe avait empêché l'influence de se manifester sur les deux mesures considérées jusqu'ici, le déni a pour effet paradoxal de susciter une influence de nature indirecte. C'est là une autre preuve que la résistance active du déni peut générer des changements même là où on les attendrait le moins.

On pourrait donc s'arrêter à ce point, et conclure que notre intuition, comme d'ailleurs les résultats de notre première étude expérimentale du déni (Moscovici et al., 1984-85) sont de manière générale confirmés: le déni a bien l'effet paradoxal de jouer, à la longue, en faveur des sources face auxquelles on a résisté. Ensuite, cet effet est particulièrement vrai des minorités, ainsi que des sources hors-groupes.

Cependant, on peut supposer que pour être indirecte la mesure relative à la contraception n'est pas encore dissociable totalement de la dimension directe, et pourrait encore engager l'identité du sujet face à la source, surtout lorsqu'elle a été ressentie de manière particulièrement conflictuelle. Ce ne devrait par contre plus être le cas, ou moins encore, pour la mesure du "Zeitgeist" que l'on abordera maintenant, et qui évalue le degré auquel les sujets ont en quelque sorte intériorisé le principe même de tolérance et de libéralisation qui régit le plaidoyer.

c) Influence différée relative au "Zeitgeist"

L'effet le plus général, à ce niveau de mesure (cf tableau 5), est l'influence différée supérieure concédée par la minorité ($m = +0,10$) relativement à la majorité ($m = -0,12$; $F1/262 = 8,31$; $p < 0,004$). Plus on s'éloigne du contenu explicite par la source dans son plaidoyer, pour évaluer la généralisation des principes qui l'organisaient, et partant, l'authenticité du changement normatif, et plus l'efficacité des minorités à le produire contraste avec celle des majorités. La conversion se vérifie constituer un effet essentiellement minoritaire.

L'interaction tendancielle entre la représentativité de la source et son identité ($F1/262 = 2,64$; $p < 0,105$) confirme quant à elle, et de manière définitive, l'absence d'effet différé des majorités intra-groupes.

Tableau 5. Changements d'opinion moyens entre le premier et le second post-test sur l'échelle du "Zeitgeist" (un score plus élevé renvoie à plus d'influence différée; écarts types entre parenthèses).

	majorité		minorité	
	vraisemblance	déni	vraisemblance	déni
intra-groupe	-.13 (0.49)	-.28 (0.90)	+.07 (0.59)	+.22 (0.67)
hors-groupe	-.21 (0.63)	+.10 (0.68)	+.19 (0.52)	-.08 (0.46)

Analyse de variance:	carrés		
	moyens	F	p
A (majorité/minorité)	3.28	8.31	.004
B (intra-/hors-groupe)	0.07	0.17	n.s.
C (vraisemblance/déni)	0.01	0.03	n.s.
A x B	1.04	2.64	.105
A x C	0.30	0.75	n.s.
B x C	0.00	0.01	n.s.
A x B x C	3.21	8.11	.005
erreur	0.40		

Les choses se compliquent cependant, pour les autres conditions, du fait de l'interaction triple largement significative ($F1/262 = 8,11$; $p < 0,005$). On peut résumer ces effets ainsi :

- 1) les sources majoritaires n'obtiennent pas d'influence différée sauf, par contraste, la majorité hors-groupe en condition de déni, de fait la plus conflictuelle des majorités, qui confirme d'ailleurs le changement apparu, toujours par contraste, à propos de la contraception (cf tableau 4). Ainsi, pour des sources majoritaires, une influence différée tend à apparaître lorsque le conflit est maximal;
- 2) par contraste avec l'influence majoritaire, l'influence de la minorité intra-groupe se révèle supérieure, surtout d'ailleurs lorsqu'elle est déniée. Il est donc confirmé que le déni ne constitue pas une résistance au changement indirect, et induit bien l'effet paradoxal que nous lui supposions;
- 3) la preuve en est que la minorité hors-groupe de la condition de vraisemblance, dont on se rappelle qu'elle était la plus conflictuelle

de toutes, et la plus déniée de fait par les sujets qui refusent activement de lui assigner la crédibilité que laisse accroître le montage expérimental, induit, enfin pourrait-on dire, une influence différée: décidément le conflit, lorsqu'il s'accroît, tend à déplacer son impact à un niveau d'influence plus indirect, comme nous en avons l'intuition. C'est là une autre démonstration de l'effet paradoxal du déni, d'autant que dans cette condition il n'avait pas été induit, mais qu'il a effectivement été pratiqué.

4. CONCLUSIONS

Les résultats de cette expérience ont une cohérence qui peut être résumée de la manière suivante. Commençons par l'influence immédiate. Au niveau du premier post-test, un seul effet est apparu: une influence plus marquée n'est observable que pour la source la plus crédible et la moins conflictuelle qu'est la majorité non déniée de l'intra-groupe. Ainsi, dès qu'une forme ou une autre de conflit est introduite, du fait du caractère minoritaire de la source, de son identité de hors-groupe, ou du déni de la crédibilité du contenu même du plaidoyer, l'influence immédiate est moindre. A ce stade donc, la crédibilité rendrait bien compte de l'influence, dans les termes habituels de l'approche fonctionnaliste. La capacité explicative de la notion de crédibilité s'arrête cependant là.

Car les effets essentiels de cette expérience sont constitués par les influences différées que l'on observe, trois semaines après la phase expérimentale. Et ces effets sont, du point de vue d'une approche fonctionnaliste, pour le moins paradoxaux. Pour les résumer, on repèrera plusieurs groupes de conditions présentant des dynamiques similaires.

La majorité intra-groupe n'obtient pas d'influence différée, et tend même à "reculer" relativement à la position minoritaire. En soi, c'est déjà là un effet pervers, puisque les sources les plus crédibles et les moins rigides ont le moindre effet à long terme. Les facteurs qui favorisent l'approbation sociale, au niveau donc d'une comparaison sociale positive, relèveraient d'une forme de suivisme, sans conséquence à long terme. Prime ici la comparaison sociale.

Cette absence d'effet est constatée même lorsque l'on introduit le déni. Ainsi, taxer la majorité intra-groupe d'in vraisemblable diminue son influence immédiate, et contrecarre aussi l'effet différé du déni largement observé par ailleurs. L'influence immédiate serait empêchée (relativement donc à la même majorité, mais non déniée) dans la mesure où la comparaison sociale, rendue saillante du fait du lien identitaire privilégié unissant la source et les cibles, devient conflictuelle du fait du déni. Elle n'obtient pas non plus d'influence

différée, ce qui laisse supposer que le processus de validation par lequel opère le déni ne serait pas engagé face à une majorité de surcroît intra-groupe.

Pour que se déclenche une influence majoritaire différée, le déni devrait donc porter sur les positions d'une source à laquelle les cibles ne s'identifient pas. Ce serait le cas lorsque la majorité est hors-groupe, qui pourrait libérer une influence différée dans la mesure où l'absence de lien identitaire avec la source ne force pas les cibles dans un suivisme. Du moins, peut-on risquer cette interprétation, à considérer avec Doise et al. (1986) qu'une majorité hors-groupe peut concéder une influence indirecte.

Effectivement, la seule condition majoritaire à obtenir, par contraste, un effet différé, est celle où elle est de fait potentiellement la plus conflictuelle, du fait à la fois de son identité de hors-groupe, et du déni. C'est d'ailleurs la condition majoritaire perçue comme la moins crédible et la moins flexible. Une influence "majoritaire" à long terme n'est donc pas forcément exclue, mais elle est aussi tributaire du conflit qu'elle induit du fait de ses caractéristiques, lorsqu'en quelque sorte elle est traitée comme une minorité, puisque catégorisée comme hors-groupe et soumise à la résistance du déni, lorsque donc la comparaison sociale est bloquée et cède devant la validation.

De manière systématique, des effets d'influence différée apparaissent, à un niveau de mesure ou à un autre, dans toutes les conditions minoritaires. Les dynamiques varient cependant selon les conditions: on dira pour l'essentiel que comme prévu plus la minorité est conflictuelle et peu crédible, dans la représentation que les sujets s'en font, et plus elle voit son influence apparaître sur des mesures plus indirectement liées au plaidoyer.

Ainsi, la minorité intra-groupe non déniée, dont l'image est moyennement conflictuelle, obtient une influence "déjà" sur l'échelle de l'avortement. Ce résultat concorde, par analogie, avec les études sur l'influence minoritaire qui montrent qu'une influence directe peut être obtenue lorsque la mesure des opinions est prise en privé, sous moindre saillance de l'identité minoritaire (cf Maass et Clark, 1984; Martin, 1986). Cette influence différée tend d'ailleurs à se maintenir sur l'échelle de la contraception et sur celle du "Zeitgeist", ce qui en démontre l'authenticité.

Cet effet de conversion peut d'ailleurs apparaître même lorsqu'une résistance bloque encore l'expression d'une influence sur la dimension directement liée au plaidoyer de la source. Ainsi, la minorité intra-groupe, mais déniée n'obtient quant à elle d'influence qu'à partir, si l'on peut dire, de l'échelle de la contraception, et se maintient clairement sur celle du "Zeitgeist".

Finalement, la minorité hors-groupe non déniée présente une dynamique particulière. C'est celle où les sujets ont de fait le plus fortement pratiqué le déni, comme s'il était pour eux particulièrement urgent de refuser toute crédibilité à une source minoritaire et de surcroît hors-groupe. Les sujets la jugent donc la moins crédible et la plus rigide. En dépit de cette image conflictuelle, cette source ne restera pas sans influence: les sujets, pour ne pas changer sur l'échelle de l'avortement, ni sur celle de la contraception, n'en reprendront pas moins à leur compte le principe même qui régissait le plaidoyer: la tolérance, la libéralisation, qui transparait sur la mesure différée la plus latente, celle du "Zeitgeist".

Ce résultat inattendu nous est utile à plusieurs titres. D'abord, il démontre la nécessité d'aborder les processus d'influence minoritaire en des termes "constructivistes". Devant une situation d'influence particulièrement conflictuelle, les sujets ne cèdent pas à la source, au niveau du processus de comparaison. Néanmoins, ils construisent une représentation de la source et de son message qui doit bien supposer le repérage de ce qui constitue le noyau de sa contre-norme, puisqu'ils la reprennent à leur compte sur la mesure du "Zeitgeist".

Ensuite, le patron des changements autant que les divers paramètres de cette condition reflètent ou résument bien les "conditions écologiques" les plus probables de la diffusion minoritaire d'une innovation: la source est reconnue comme présentant un point de vue minoritaire, elle est initialement catégorisée comme hors du champ des identifications possibles du sujet, et ses positions alternatives sont soumises à la pratique effective d'un déni. Il n'est pas étonnant dans ces conditions que le changement soit lent et diffus. Il n'en est pas moins réel.

Finalement, cet effet prouve que le déni constitue bien une stratégie socialement ancrée, propre à résister à une source minoritaire et rejetée, mais que l'on veut faire passer pour vraisemblable (n'est-ce d'ailleurs pas ce à quoi prétendent les minorités actives?). Les sujets ont en effet spontanément pratiqué, à contre-pied de l'expérience, le déni, précisément pour dénier la vraisemblance que la consigne prétendait attribuer au contenu du message innovateur.

Ainsi, une résistance portant sur les contenus même des positions avancées par la source peut avoir l'effet paradoxal d'augmenter à long terme l'influence concédée par une source. Cela est cependant surtout vrai, comme nous l'avions supposé, lorsque la position déniée est explicitement reconnue comme relevant d'un point de vue minoritaire, voire même hors-groupe. De plus, cette influence différée est de nature indirecte, d'autant plus indirecte d'ailleurs que le conflit que la minorité induit, pour une raison ou pour une autre, est fortement ressenti.

Il n'est à ce propos pas sans intérêt de souligner l'influence différée obtenue sur l'échelle du "Zeitgeist": elle démontre que si à l'occa-

sion l'innovation peut s'appuyer sur un Zeitgeist qui lui est favorable (cf Maass et Clark, 1984; Paicheler, 1985), la transformation même de ce "Zeitgeist" serait le fait propre des minorités, et des résistances que le contenu même de leurs contre-normes suscitent.

En conclusion, les facteurs qui ruinent la crédibilité d'une source (son identité minoritaire ou hors-groupe, le déni, etc.) et qui la rendent conflictuelle ne ruinent paradoxalement pas son influence. Ils ne font en réalité que la susciter tout en la reculant, en la rendant d'autant plus profonde et imperceptible qu'elle ne porterait pas sur les positions spécifiques défendues par la minorité, mais sur les principes qui la sous-tendent. Puisque ce sont des principes, ils sont forcément d'ordre plus général, agissant à titre de norme nouvelle, et partant, ils sont susceptibles d'avoir à long terme un rayonnement particulier s'ils sont utilisés dans d'autres domaines. Il est vrai que la mesure de "Zeitgeist" que nous avons introduite ne constitue à cet égard qu'une première étape de la recherche. Il s'agira, en outre, de développer plus avant l'étude des mécanismes spécifiques qui rendent compte de ces subtils changements d'attitude, et par lesquels opère le déni. L'expérience présentée n'avait d'autre prétention que de contribuer à l'effort théorique des travaux actuels sur la diffusion de l'innovation en démontrant l'intérêt qu'il y a à considérer l'envers de la médaille: les résistances au changement peuvent porter en elles les ferments de l'innovation. Ne sont-elles pas toujours présentes là où se produit le changement ?

Aebischer, V., Hewstone, M. & Henderson, M., Minority influence and musical preference: innovation by conversion not coercion. European Journal of Social Psychology, 1984, 14, 23-33.

Cook, I.D. & Flay, B.R., The persistence of experimentally induced attitude change. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 11), New York, Academic Press, 1978.

Doise, W., Gachoud, J.P. & Mugny, G., Influence directe et indirecte entre groupes dans des choix esthétiques. Cahiers de Psychologie Cognitive, 1986, 6 (3), 283-301.

Hovland, C.I. & Weiss, W., The influence of source credibility on communication effectiveness. Public Opinion Quarterly, 1951, 15, 635-650.

Kelman, H.C. & Hovland, C.I., Reinstatement of the communicator in delayed measurement of opinion change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1953, 48, 327-335.

Maass, A., Minorités et processus de conversion. In S. Moscovici & G. Mugny (Eds.), Psychologie de la conversion. Cousset, Delval, 1986.

- Maass, A. & Clark, R.D., III Internalization versus compliance: Differential processes underlying minority influence and conformity. European Journal of Social Psychology, 1983, 13, 197-215.
- Maass, A. & Clark, R.D., III The hidden impact of minorities: fourteen years of minority influence research. Psychological Bulletin, 1984, 95, 428-450.
- Maass, A., Clark, R.D. & Haberkorn, G. III The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence. European Journal of Social Psychology, 1982, 12, 89-104.
- Martin, R., Influence minoritaire et relations entre groupes. In S. Moscovici & G. Mugny (Eds.), Psychologie de la conversion, Cousset, Delval, 1986.
- Moscovici, S., Social influence and social change. London, Academic Press, 1976.
- Moscovici, S., Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 13), New York, Academic Press, 1980.
- Moscovici, S. & Mugny, G. (Eds.), Psychologie de la conversion. Cousset, Delval, 1986.
- Moscovici, S. & Neve, P., Studies in social influence I: Those absents are in the right: convergence and polarization of answers in the course of social interaction. European Journal of Social Psychology, 1971, 1, 201-214.
- Moscovici, S., Mugny, G. & Papastamou, S., "Sleeper effect" et "ou effet minoritaire"? étude théorique et expérimentale de l'influence sociale à retardement. Cahiers de Psychologie Cognitive, 1981, 1, 199-221.
- Moscovici, S., Mugny, G. & Pérez, J.A. Les effets pervers du déni (par la majorité) des opinions d'une minorité. Bulletin de Psychologie, 1984-85, 38, 803-812.
- Mugny, G., Complaisance et conversion dans le paradigme de Asch. Bulletin de Psychologie, 1984-85, 38, 49-61.
- Mugny, G., Gachoud, J.P. & Doms, M., Influences majoritaire directe et minoritaire indirecte: une confirmation avec un paradigme de choix esthétiques. Revue Suisse de Psychologie, sous presse.
- Mugny, G., Kaiser, C. & Papastamou, S., Influence minoritaire, identification et relations entre groupes: étude expérimentale autour d'une notation. Cahiers de Psychologie Sociale, 1983, 1-30.
- Mugny, G. & Pérez, J.A., Influence sociale, conflit et identification: étude expérimentale autour d'une persuasion "manquée" lors d'une notation. Cahiers de Psychologie Sociale, 1985, 6, 1-13.
- Mugny, G. & Pérez, J.A., Psychologie de l'impact social des minorités, Cousset, Delval, 1986.
- Nemeth, C., Au-delà de la conversion: formes de pensées et prise de décision. In S. Moscovici & G. Mugny (Eds.), Psychologie de la conversion, Cousset, Delval, 1986.
- Paicheler, G., Psychologie des influences sociales, Paris, Delachaux & Niestlé, 1985.
- Paicheler, G. & Moscovici, S., Suivismisme et conversion. In S. Moscovici (Ed.), Psychologie sociale, Paris, Presses Universitaires de France, 1984.
- Papastamou, S., La psychologisation: l'us et l'abus de l'explication psychologique dans l'appréhension des phénomènes de la persuasion, manuscrit (641 pages), 1986.
- Pérez, J.A. & Mugny, G., Paradoxical effects of categorization in minority influence: when being an out-group is an advantage. European Journal of Social Psychology, 1987, sous presse.
- Personnaz, B. & Guillon, M., Conflict and conversion. In S. Moscovici, G. Mugny & E. Van Avermaet (Eds.), Perspectives on minority influence, Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
- Personnaz, B. & Personnaz, M., Un paradigme pour l'étude expérimentale de la conversion. In S. Moscovici & G. Mugny (Eds.), Psychologie de la conversion, Cousset, Delval, 1986.
- Turner, J.C., Towards a cognitive redefinition of the social group. Cahiers de Psychologie Cognitive, 1981, 1, 93-118.
- Wyer, R.S. & Hartwick, J. (1980), The role of information retrieval and conditional inference processes in belief formation and change. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology (Vol. 13), New York, Academic Press, 1980.