

# Conflit, degré de résistance, et influence minoritaire (\*)

Patricia ROUX - Gabriel MUGNY

Université de Genève

Juan Antonio Pérez

Université de Valencia

## INTRODUCTION

169 sujets ont été confrontés à un plaidoyer minoritaire xénophile rédigé en termes optatifs (« il serait souhaitable... ») ou impératifs (« il est absolument indispensable... »). La source avançait quatre revendications dont les sujets devaient indiquer s'ils les reprendraient à leur compte dans une discussion future. En outre, la moitié des sujets avait encore à dire s'ils utiliseraient onze arguments étayant la position minoritaire. Les résultats montrent que dans ces conditions où le travail cognitif est intensifié, les sujets plus xénophobes résistent au discours minoritaire. Quant aux attitudes à l'égard des étrangers qu'ils expriment lors d'un post-questionnaire, on constate que c'est la rhétorique impérative, plus conflictuelle, qui les dynamise : on observe le plus d'influence minoritaire lorsque la résistance n'a concerné que les revendications, et le moins lorsqu'elle s'est élargie à leurs fondements argumentatifs. Pour les sujets d'emblée xénophiles, on observe une inversion de ces effets. Dans l'ensemble, les résultats confirment que le conflit et la nature des résistances sont des paramètres essentiels de l'influence minoritaire.

message persuasif à un niveau plus « central » (cf. Petty et Cacioppo, 1986) sont influencés de manière profonde et durable ; l'influence est ici un reflet cohérent d'une activité cognitive « sérieuse », fondamentalement rationnelle (preuve en est qu'on ne fait d'effort cognitif qu'à propos d'un message dont l'argumentation est bien étayée). Par contre, et peut-être aussi par dépit, on admet que tous les individus ne sont pas rationnels, profonds, réfléchis, et que beaucoup sont ceux qui, ayant un faible « besoin de cognition », donnent moins d'importance au contenu (au traitement « central ») qu'aux circonstances, qu'aux situations, qu'au « décorum » en fin de compte. Ceux-ci font alors ample usage d'« heuristiques » (cf. Chaiken, 1987), principes de jugement et de décisions implicites, consensuels, quasi automatiques, et simplificateurs. En bref, les uns changeraient parce qu'ils sont rationnellement convaincus, les autres parce qu'ils cèdent à des impressions, à des indices superficiels, à des covariations aléatoires et illusives sans autre fondement que le principe de contiguïté ! Les premiers changeraient quand au fond même, les autres ne présenteraient qu'une influence de surface, éphémère puisque manque le traitement central.

La psychologie des processus de l'influence sociale n'échappe pas non plus au raz-de-marée de l'approche cognitiviste. Dans cette perspective, les phénomènes de persuasion sont notamment abordés comme suit (cf. Zanna, Olson et Herman, 1987) : d'un côté on considère que les individus traitant l'information provenant d'un

(\*) Cette étude a été réalisée dans le cadre du Fonds National suisse de la Recherche Scientifique 1.367.0.86 et d'un projet avec les membres du Laboratoire Européen de Psychologie Sociale. Nous tenons à remercier ici les étudiants en psychologie et en sociologie qui ont collaboré à cette recherche dans le cadre de leurs études.

Bie  
la car  
l'ava:  
prov:  
charr  
ritair  
les a  
que  
l'influ  
pas s  
men:  
sens:  
quan  
influ:  
parti  
rasse  
Cialc  
infue  
renti  
en ur  
lière  
(Mos

No  
de l'i  
de bc  
aussi  
centr  
nues  
dans  
inter.  
patrc  
que c  
dent  
une i  
imme  
influe  
privé  
serait  
vorat  
vité c  
sage  
dans  
des r  
Pérez  
Mugr  
ser q  
trale  
séque  
mino:  
leur  
qu'inc  
d'une

Ce:  
dém  
dans  
mont  
comm  
dibilit  
major

Bien sûr, et pour cause, nous caricaturons. Mais la caricature est une « heuristique » qui présente l'avantage de poser les problèmes de manière à provoquer la réflexion. A travailler dans un champ plus spécifique, celui de l'influence minoritaire, on ne peut manquer d'établir des parallèles avec ces nouvelles perspectives. Car il est vrai que les termes du débat entre tenants de l'influence majoritaire *versus* minoritaire ne sont pas sans évoquer cette manière d'opposer traitement central *versus* périphérique dans le phénomène de la persuasion. En effet, un relatif consensus existe (cf. Moscovici et Mugny, 1987) quant à admettre que la majorité aurait une influence *manifeste* en fonction d'heuristiques particulières (la raison du plus nombreux, qui se rassemble s'assemble, etc., cf. Chaiken, 1987; Cialdini, 1987) alors qu'une minorité aurait une influence plus *latente*, résultant d'une activité inférentielle (Pérez et Mugny, 1986) plus « centrale » en un certain sens, avec une focalisation particulière sur l'objet ou sur le contenu du message (Moscovici et Personnaz, 1980).

Nous centrerons donc notre réflexion sur le cas de l'influence minoritaire, domaine où nous avons de bonnes raisons de penser que le problème peut aussi se poser en d'autres termes, et où « route centrale » et « route périphérique » sont des avenues qui paraissent prendre leur sens non pas dans leur orientation différente, mais dans leur intersection. Cela paraît évident à considérer le patron de la conversion (Moscovici, 1980) typique de cette forme d'influence : les minorités tendent à générer des résistances se traduisant par une influence nulle ou négative au niveau public, immédiat ou direct, mais à provoquer une influence prenant la forme d'un impact social privé, différé ou indirect. La résistance manifeste serait liée à l'intervention d'« heuristiques » défavorables aux minorités, l'impact latent à une activité cognitive sur l'objet ou sur le contenu du message (à propos de cette double dynamique autant dans l'influence que dans la représentation sociale des minorités, cf. Mugny, Gachoud, Doms et Pérez, 1988). Nos travaux les plus récents (cf. Mugny et Pérez, 1986) nous ont poussés à penser qu'en réalité cette activité cognitive « centrale » à incidences latentes serait souvent la conséquence même de résistances aux contenus minoritaires. Et ces résistances trouvent en fait leur origine dans des heuristiques négatives qu'induit le simple fait que la source est affublée d'une identité minoritaire.

C'est pourquoi nous avons proposé diverses démonstrations de l'existence d'effets « pervers » dans l'influence minoritaire. Ainsi, nous avons montré (Moscovici, Mugny et Pérez, 1984-85) comment le fait d'inciter les sujets à *dénier* la crédibilité d'un message minoritaire (et non pas majoritaire; cf. Pérez, Mugny et Moscovici, 1986)

libère paradoxalement une influence latente, alors même qu'il limite l'influence manifeste. Dans un cadre différent, articulant processus d'influence sociale et relations entre groupes, nous avons dans une même veine illustré (Pérez et Mugny, 1988) comment une influence latente peut découler, à nouveau paradoxalement, d'une discrimination pourtant intense au niveau manifeste.

Pour saisir ces effets, nous avons proposé (Mugny et Pérez, 1986) un cadre théorique où une première dimension fait référence au processus de comparaison sociale dans lequel les heuristiques négatives pour les minorités contribuent à une résistance manifeste, explicite, prenant la forme d'une discrimination évaluative et comportementale. Dans la ligne des travaux intergroupes (Doise, 1976; Tajfel, 1978, 1982; Turner, 1981), il appert que ce processus a pour fonction le maintien d'une identité sociale positive de la part des cibles.

Une autre dimension est constituée par le processus de validation censé rendre compte de l'activité des sujets-cibles les conduisant à s'inspirer, mais de manière indirecte et souvent non consciente, des comportements et des attitudes minoritaires. Cette activité consisterait en ceci : le sujet confronté à une source minoritaire est amené à introduire des modifications dans les catégorisations initiales, ainsi que des transformations relatives aux attributs qui initialement font partie du stéréotype minoritaire (cf. Mugny *et al.*, 1988); l'influence latente dépend également de l'activité inférentielle menée par les sujets, à travers laquelle ils reconnaissent le principe organisateur des positions minoritaires, malgré qu'ils aient résisté au message de la source dans un premier temps (cf. Pérez et Mugny, 1986).

Mais ces effets pervers des résistances n'apparaîtraient en fin de compte que lorsqu'elles n'opèrent qu'à un niveau périphérique (même si elles portent sur le contenu du message), et que le noyau argumentatif même n'est pas atteint. En effet, la résistance n'est induite que sur les contenus explicites du message (en l'occurrence les revendications qu'il comporte) : l'influence directe sur ces contenus est contrecarrée, et l'effet pervers se révèle à propos d'autres contenus, ou lorsque l'on prend de nouvelles mesures d'influence différées dans le temps. Il y aurait ainsi un « degré » de résistance qui activerait davantage (et involontairement) un travail cognitif aboutissant à des changements plus profonds dont bénéficieraient, certes indirectement, les sources potentiellement plus conflictuelles et plus à même d'induire une résistance.

Il faut cependant admettre que lorsque la résistance opère à un niveau plus central, et attende aussi au noyau argumentatif du message mino-

ritaire, elle devrait avoir des effets plus généralisés et contrecarrer tout changement d'attitude. Somme toute, l'échec total de l'influence minoritaire doit être lui aussi théorisé, parce qu'il présume lui aussi l'intervention d'une intense activité cognitive.

C'est à partir de telles préoccupations théoriques que nous avons réalisé l'expérience qui sera maintenant présentée. Dans le cadre d'un paradigme à propos des attitudes à l'égard de la présence étrangère en Suisse (cf. Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983), nous allons varier l'intensité du conflit dans diverses situations expérimentales caractérisées par des résistances à différents niveaux, plus comportemental ou plus cognitif. Pour ce faire, nous soumettrons à nos sujets (des Suisses) un plaidoyer radicalement xénophile et explicitement attribué à un groupe minoritaire d'étrangers. Une première variable aura alors trait au degré de conflit introduit par le style ou la rhétorique caractérisant ce message minoritaire. Parfois, toutes choses égales par ailleurs, il sera formulé en termes « souhaitables », parfois en termes « indispensables ». Dans le premier cas le conflit devrait être moins ressenti que dans le second. L'hypothèse principale est alors que la rhétorique impérative, dans la mesure où elle accentue le conflit, devrait susciter plus de travail cognitif de la part des cibles, selon même l'hypothèse générale de Moscovici (1980).

A reprendre les études sur les conséquences divergentes d'un travail cognitif soit plus périphérique, soit plus central, on devrait s'attendre à ce que l'issue de ce conflit (rejet ou acceptation) dépende de la profondeur de la résistance que nous allons permettre aux sujets. Pour ce faire, on leur demandera de prendre position face aux revendications contenues dans le plaidoyer minoritaire. Les sujets, en moyenne plutôt xénophobes (ou du moins xénophiles), devraient s'y opposer en un comportement de refus, opportunité qu'on leur donnera d'ailleurs explicitement. Pour la moitié des sujets l'activité cognitive (de résistance) s'arrêtera là. Pour l'autre moitié, elle se poursuivra et s'étendra jusqu'aux fondements normatifs des positions minoritaires. Pour ce faire les sujets auront à prendre position (donc à résister) aussi face à toute une série d'arguments susceptibles d'étayer les revendications minoritaires, l'hypothèse étant que la résistance contrecarrera d'autant plus profondément l'influence minoritaire qu'elle se conjuguera avec l'activation cognitive qui découle du conflit déjà induit par l'intervention minoritaire.

## MÉTHODE

### Sujets

169 sujets de nationalité suisse, des deux sexes et âgés de 16 à 50 ans ( $m = 20$  ans), ont participé

à cette expérience. La population est composite, et les traitements expérimentaux ont été distribués au hasard surtout auprès d'apprentis, de collégiens et d'étudiants infirmiers, mais aussi auprès de travailleurs sociaux professionnels ou en formation, d'enseignants, d'étudiants aux Beaux-Arts et de quelques représentants des professions libérales.

### Procédure

Les sujets ont d'abord répondu à un court pré-test composé de trois questions (dont le contenu sera précisé lors de la présentation des résultats) devant nous permettre de connaître l'attitude initiale des sujets face aux étrangers avant toute manipulation expérimentale, et de vérifier qu'il n'y avait donc pas de différences initiales entre les conditions expérimentales.

Ils seraient ensuite soumis à la lecture d'un plaidoyer prenant ouvertement parti en faveur des étrangers. De manière consistante, le texte proposé s'organisait autour d'un principe d'égalité entre Suisses et étrangers. Le caractère conflictuel de ce texte était souligné par le fait que ses auteurs se présentaient comme un groupe minoritaire de nationalité étrangère.

La source concluait son message par la formulation de quatre revendications : les deux premières revêtaient un caractère humanitaire (libre choix de l'emploi et liberté d'expression pour les étrangers), alors que les deux autres étaient plus radicales puisqu'elles demandaient le renouvellement automatique des autorisations de séjour et le droit des étrangers à participer aux décisions syndicales et politiques en Suisse. On suppose bien sûr que les sujets accepteraient plus facilement les deux arguments humanitaires que les deux autres, plus conflictuels.

Par ailleurs, le texte était formulé en termes flexibles ou au contraire rigides selon les conditions. Ainsi par exemple, les revendications y étaient présentées comme soit « souhaitables », soit « absolument indispensables ». La source concluait en précisant que, « en tant qu'étrangers, nous considérons qu'il serait souhaitable (ou « qu'il est absolument indispensable ») que les Suisses soutiennent ces revendications en faveur des étrangers ». On s'attend à ce que la rhétorique impérative renforce la conflictualité de la situation d'interaction entre source et cibles.

Juste après la lecture du plaidoyer tous les sujets ont dû décider s'ils emploieraient chacune des quatre revendications (figurant donc dans le plaidoyer minoritaire) comme arguments lors d'une discussion fictive avec des personnes de même nationalité qu'eux. Pour chaque revendication, il se prononçaient en choisissant l'une des trois alternatives suivantes : « je l'utiliserais », « je ne l'utiliserais pas », ou « je ne sais pas ». Sur la

base de ces quatre réponses les sujets seront divisés en trois groupes selon leur degré de résistance ou de suivisme (cf. présentation des résultats).

Pour la moitié des sujets, le travail cognitif s'arrêtait là. Pour l'autre moitié il a été intensifié : ils devaient encore se prononcer, au moyen d'une même échelle, sur onze arguments supplémentaires (choisis à partir de l'ouvrage de Windisch, 1978 ; cf. note 1) soutenant la position xénophile. On donnait donc à ces sujets l'occasion d'accepter, ou de refuser, divers arguments susceptibles d'étayer le discours minoritaire, ce qui élargit le travail cognitif d'appropriation ou de résistance au noyau normatif sous-tendant les revendications minoritaires.

L'expérience se concluait par une mesure de l'image de la source (comprenant trente échelles bipolaires, mais dont on ne parlera que très sporadiquement), et surtout par un questionnaire d'attitude à l'égard des étrangers. Cette mesure est évidemment centrale, puisqu'elle permettra d'évaluer l'influence du texte selon les diverses variables considérées. Le questionnaire comprenait quatre séries de quatre revendications favorables aux étrangers, relative à « une protection juridique égale à celle des Suisses (droit de recours en cas de licenciement par exemple) », au « droit de vote des étrangers dans notre pays », au plein accès « aux conditions actuelles de protection sociale, notamment en cas de chômage et d'accident », et au fait que « les appartements bon marché soient prioritairement accordés aux travailleurs étrangers plus démunis que les Suisses ». Chaque revendication était présentée quatre fois selon quatre formulations. Elle l'était « au nom d'un principe humanitaire » ou « au nom d'un principe politique », et était rédigée en termes « souhaitables » ou « indispensables ». C'est la moyenne des quatre formulations pour chacune des quatre revendications qui sera utilisée comme indice de l'attitude à l'égard des étrangers (échelle d'accord-désaccord en 7 points). Il est important de souligner que les sujets n'ont plus ici à dire s'ils défendraient publiquement ces revendications, mais à exprimer leur opinion personnelle, à titre privé.

### Résultats

Pour l'analyse les sujets ont été divisés en trois sous-groupes selon qu'ils ont fait preuve de plus ou moins de résistance ou de suivisme. En moyenne les sujets classés « XENO » (pour « xénophobes » ;  $n = 51$ ) ont affirmé qu'ils ne reprendraient au maximum qu'une seule des quatre revendications minoritaires (la plupart du temps de nature humaniste) lors d'une discussion future avec d'autres personnes de même nationalité qu'eux. Mais ce qui caractérise surtout ces sujets, c'est que pour deux revendications en moyenne ils ont affirmé « je ne l'utiliserais pas » (et alors

qu'ils avaient la possibilité de ne pas se prononcer en répondant simplement « je ne sais pas »). Ils résistent donc activement à la minorité, par un comportement de refus. Les sujets « intermédiaires », classés comme « ENTRE 2 » ( $n = 59$ ), déclarent faire leurs deux des quatre revendications minoritaires (en général celles humanistes), mais refusent encore explicitement d'utiliser l'une des deux revendications sociopolitiques fortes, ce qui indique que pour eux aussi la position minoritaire est conflictuelle et qu'ils lui résistent dans une certaine mesure. Quant aux sujets restants, classés comme « XENi » (pour « xénophiles » ;  $n = 59$ ), ils sont prêts à en utiliser au moins trois, et sont donc d'emblée acquis aux thèses minoritaires (qui pour eux ne le sont donc plus vraiment ?).

Afin de situer idéologiquement ces trois groupes de sujets XENO, ENTRE 2 et XENi, considérons leurs réponses à quelques questions initiales. A la question du pourcentage d'étrangers souhaitable pour la Suisse (comme point d'ancrage on rappelait que le pourcentage actuel était de 16 %), les sujets XENO forment les réponses les plus défavorables ( $m = 14,12\%$  ; ils sont donc pour une évidente diminution), les sujets XENi les plus favorables ( $m = 18,61\%$  ; eux sont même prêts à l'augmenter), les sujets ENTRE 2 se situant clairement entre deux ( $m = 15,47\%$  ;  $F2/157 = 25,442$   $p < .001$ ). De même, ce sont les sujets XENO qui sont les plus défavorables à l'idée « d'accorder prioritairement les appartements bon marché aux Suisses » ( $m = 4,59$  ; échelle en 7 points), plus que les sujets ENTRE 2 ( $m = 3,24$ ) et les sujets XENi ( $m = 2,03$  ;  $F2/157 = 26,506$   $p < .001$ ), qui rejettent très clairement cette proposition discriminatoire. Dans la même veine, les sujets XENO approuvent le plus l'idée que « les travailleurs étrangers devraient s'estimer heureux d'avoir la chance de travailler en Suisse » ( $m = 4,63$ ), plus que les sujets ENTRE 2 ( $m = 3,42$ ) et les sujets XENi ( $m = 2,37$  ;  $F2/157 = 17,818$   $p < .001$ ), qui à nouveau s'y opposent clairement.

En bref, comme on pouvait s'y attendre, on suit d'autant plus la minorité que l'on est initialement plus xénophile, et on lui résiste d'autant plus explicitement que l'on est davantage xénophobe. Voyons alors si les manipulations expérimenta-

(1) Trois items arguaient en faveur des étrangers sur la base d'une rupture « minimale » avec la xénophobie (par exemple « Toute discrimination à l'égard des étrangers baloue les traditions humanitaires qui font la réputation de la Suisse comme terre d'accueil »), quatre sur la base d'une rupture « Intermédiaire » (« La distinction entre Suisses et étrangers ne devrait pas exister : nous sommes tous égaux en tant qu'individus »), et quatre sur la base d'une rupture radicale (« Ce qui est prioritaire pour tous les travailleurs, Suisses et étrangers, c'est le droit au travail »).

les ont modifié les attitudes personnelles exprimées à la fin de l'expérience dans le questionnaire censé évaluer l'influence possible du plaidoyer minoritaire.

Seules, les deux mesures d'attitude à l'égard des étrangers ayant donné lieu à des effets statistiquement significatifs des variables seront analysées ci-dessous. Il s'agit de la revendication plus humanitaire (et bien acceptée :  $m = 5,50$ ) relative à la protection sociale des étrangers notamment en cas de chômage et d'accident, et celle relative au droit de vote (légèrement refusée en moyenne :

$m = 3,83$ ). Les effets se traduisant à chaque fois, selon un plan factoriel  $2 \times 2 \times 3$ , par une interaction de deuxième degré (revendication humanitaire :  $F2/157 = 2,857 p < .06$ ; revendication sociopolitique :  $F2/157 = 4,947 p < .01$ ), entre donc les trois variables considérées, nous avons estimé plus judicieux d'analyser les effets en décomposant la variance pour chaque catégorie de sujets, d'autant que comme on le verra des effets similaires peuvent se traduire, selon la position initiale des sujets, sur un contenu idéologique différent. Les résultats figurent au tableau 1.

Tableau 1. — Accord moyen (écart-type entre parenthèse) avec les items relatifs au droit à la Sécurité Sociale et au droit de vote pour les étrangers (1 = pas d'accord; 7 = d'accord)

Style :	(n) Onze arguments supplémentaire :	Opinion Sécurité Sociale / Droit de vote	
		Sujets « xénophobes » (XENO)	
Souhaitable	sans (12)	4,35 (1,079)	2,33 (1,078)
	avec (11)	4,36 (1,708)	2,18 (1,037)
Indispensable	sans (16)	5,42 (1,823)	2,78 (1,522)
	avec (12)	3,58 (1,785)	1,98 (1,290)
Sujets Intermédiaires (ENTRE 2)			
Souhaitable	sans (16)	6,06 (1,192)	3,42 (1,697)
	avec (13)	5,79 (1,406)	3,85 (1,725)
Indispensable	sans (14)	5,96 (0,739)	4,25 (1,010)
	avec (16)	5,73 (1,416)	3,02 (1,598)
Sujets « xénophiles » (XENi)			
Souhaitable	sans (14)	5,96 (0,765)	5,96 (1,004)
	avec (19)	6,08 (0,878)	5,11 (1,435)
Indispensable	sans (15)	5,68 (0,989)	4,87 (1,346)
	avec (11)	6,14 (0,924)	5,48 (0,840)

### Les sujets « xénophobes »

Les sujets XENO, on l'a dit, expriment dès le pré-test des attitudes assez clairement xénophobes, et refusent d'ailleurs explicitement de suivre la minorité. L'influence potentiellement exercée sur eux par la minorité est donc d'un intérêt théorique évident puisqu'elle émergeait en dépit d'une résistance active et ouverte.

Des effets différentiels des variables expérimentales apparaissent significativement sur les items d'opinion relatifs au droit à la Sécurité Sociale, sous la forme d'une interaction entre les deux variables manipulées ( $t/157 = 2,574 p < .02$ ). Pour l'essentiel, il ressort que le style indispensable sans travail cognitif supplémentaire (de résistance!) procure un accord supérieur aux autres conditions ( $m = 5,42$ ; ( $t/157 = 3,450 p < .001$ ), alors que le même style suivi d'une telle activité cognitive en induit le moins ( $m = 3,58$ ; ( $t/157 =$

$2,689 p < .01$ ), le style souhaitable obtenant une influence intermédiaire. On note que les choses seraient assez similaires pour les quatre items favorables au droit de vote pour les étrangers, si ce n'est que les différences qui tendent à se dessiner n'atteignent pas le seuil conventionnel de significativité.

De manière générale donc, les sujets XENO ont été clairement interpellés par la mise en situation expérimentale les forçant à se situer « publiquement » par rapport au plaidoyer, puisqu'ils refusent de faire leurs revendications minoritaires. Il convient alors de constater que cette attitude de résistance active à la minorité n'exclut pas forcément les dynamiques d'influence ultérieures. C'est bien ce qui se passe à propos de la mesure finale de l'attitude personnelle des sujets, où apparaissent des dynamiques liées à la conflictualité dont le message minoritaire est porteur.

En effet, on observe le plus d'influence dans une condition où la minorité recourt à un type de régulation impératif, c'est-à-dire où elle est par définition plus conflictuelle. Cependant, cela n'est le cas que si l'étendue de la résistance est limitée. En effet, c'est aussi dans une condition plus conflictuelle (style impératif) que l'on constate le moins d'influence, en l'occurrence lorsque le cognitif supplémentaire demandé aux sujets élargit la résistance aux fondements argumentatifs sous-tendant la position minoritaire xénophile. Ainsi, l'opportunité de dire « non ! » à davantage d'arguments favorables à une position minoritaire conflictuelle fait aussi que l'on change moins son attitude personnelle. On peut considérer qu'alors la résistance est double, et que le sujet résiste aux pressions issues de la rhétorique minoritaire et à la masse des arguments supplémentaires justifiant le contenu normatif du plaidoyer (2).

#### *Les sujets « intermédiaires »*

Les choses paraissent se passer de manière similaire pour les sujets ENTRE 2. A une différence importante près: les effets d'influence apparaissent cette fois à propos des items relatifs au droit de vote, donc sur un niveau de rupture plus élevé, faisant partie du répertoire des possibles des ENTRE 2 (les items sur la Sécurité Sociale ne donnent aucune différence, peut-être parce qu'étant très largement admis par les ENTRE 2). Cependant ce sont les mêmes conditions expérimentales que pour les sujets XENO qui donnent soit le plus, soit le moins d'influence, ce qui se traduit à nouveau par une interaction entre les deux variables ( $t/157 = 2,336 p < .03$ ). En effet, le droit de vote est le mieux accepté par les sujets confrontés à une source arguant en termes impératifs mais sans travail cognitif supplémentaire ( $m = 4,25$ ;  $t/157 = 1,976 p < .05$ ), alors que pour la même source l'argumentation supplémentaire introduit à l'évidence l'effet le plus négatif ( $m = 3,02$ ;  $t/157 = 2,069 p < .04$ ), les conditions où la source arguait en termes optatifs se situant, comme pour les sujets XENO, à un niveau d'influence intermédiaire (3).

Ainsi, comme chez les sujets XENO, plus la rhétorique minoritaire est conflictuelle, et plus les positions sont tranchées. Les réactions sont plus intenses, et bipolarisent les opinions dans le sens soit d'une influence, soit d'un rejet.

#### *Les sujets « xénophiles »*

Les sujets XENi présentent un tableau très différent. D'emblée favorables à un accroissement du nombre d'étrangers et s'opposant clairement aux mesures discriminatoires à leur égard, ils ont suivi la source, on s'en rappelle, sur la majorité de ses prises de position.

Quant à l'influence proprement dite, les différences entre conditions n'apparaissent à nouveau

que sur le droit de vote, qui donne lieu à une interaction entre les deux variables ( $t/157 = 2,039 p < .05$ ). La décomposition de la variance montre que pour l'essentiel c'est la condition souhaitable sans travail cognitif supplémentaire qui obtient l'accord le plus important. Celui-ci ( $m = 5,96$ ) est supérieur à l'accord concédé par le même style mais avec une activité supplémentaire de diffusion ( $m = 5,11$ ;  $t/157 = 1,796 p < .08$ ), ou par le style impératif sans cette activité ( $m = 4,87$ ;  $t/157 = 2,175 p < .04$ ), alors que la condition indispensable avec la diffusion supplémentaire n'en diffère pas ( $m = 5,48$ ). Cet effet d'interaction peut se résumer ainsi: les sujets diffuseurs des positions minoritaires polariseraient encore davantage leurs prises de position personnelles soit par soumission renforcée (par les arguments supplémentaires) aux injonctions de la minorité impérative, soit, surtout, par une réflexion propre que susciterait la condition où la minorité déploie un style optatif et où l'attention du sujet n'est focalisée que sur les quatre revendications minoritaires (4).

(2) Notons très brièvement que l'image de la minorité (traînée factoriellement) suggère que pour ces sujets: a) lorsqu'ils ont à prendre position sur les 11 arguments supplémentaires, ils évaluent plus négativement la minorité ( $t/157 = 1,805 p < .08$ ). Résister implique donc une gêne qui se traduit sous forme d'une discrimination évaluative; b) quant au style, il ressort que les sujets de la condition souhaitable sans travail cognitif supplémentaire voient la minorité comme moins autoritaire et agressive que chacune des autres conditions ( $t/157 = 2,797 p < .01$ ). De manière générale le style indispensable a bien été perçu comme plus conflictuel; c) les sujets des conditions souhaitables perçoivent les auteurs du texte comme plus fiers et défenseurs de leur culture nationale ( $t/157 = 3,192 p < .01$ ) alors que par contraste le caractère indispensable de la rhétorique minoritaire amènerait ces sujets à accorder à la minorité plus d'indépendance de jugement. Le style indispensable augmente certes le conflit, mais échapperait à une attribution interne au groupe national d'appartenance de la source.

(3) Quant à l'image, on observe que a) le style impératif accroît la perception du caractère autoritaire et agressif de la source, contrairement au style optatif ( $t/157 = 1,827 p < .07$ ), ce qui confirme la manipulation de la variable; b) on observe une interaction ( $t/157 = 3,096 p < .01$ ) entre les deux variables sur le facteur qui explique la prise de position minoritaire par son origine culturelle. On notera simplement que la condition indispensable sans travail cognitif supplémentaire, donnant lieu au plus d'influence, génère une vision de la minorité comme plus indépendante de ses origines culturelles.

(4) Quant à l'image de la source, on retiendra que a) comme pour les autres types de sujets, la condition la plus influente est l'une de celles que les sujets perçoivent comme plus indépendantes de leurs origines culturelles et nationales; b) la même condition (souhaitable sans activité supplémentaire) est jugée la plus neutre, non partisane et apolitique ( $t/157 = 2,469 p < .02$ ); dans les autres conditions on percevrait donc plus la contrainte régulatrice, voire l'emprise d'une certaine orthodoxie de l'innovation.

On notera encore un effet intéressant : la condition la plus influente (style flexible sans activité supplémentaire) est la seule où l'acceptation du Droit de Vote est aussi élevée que celle de la revendication humanitaire ( $m = 5.96$  dans les deux cas), alors que dans les autres conditions l'accord est supérieur avec celle-ci. L'influence a donc joué quant à ce qui était le plus alternatif et le plus interpellateur dans le plaidoyer minoritaire.

## DISCUSSION

La cohérence des résultats, malgré leur relative diversité, permet de poser un certain nombre de conclusions pouvant servir aussi d'hypothèses de travail pour de nouvelles études.

Pour commencer cependant, permettons-nous une petite digression pour une note plus méthodologique. Pour capter des effets d'influence similaires, il aura fallu distinguer divers niveaux de mesure selon que les sujets étaient ou non prêts à diffuser le message minoritaire. Pour les sujets plus xénophobes (XENO), on a observé les effets à un niveau de rupture humaniste, alors que pour les sujets « intermédiaires » (ENTRE 2), qui acceptent déjà largement ce type de rupture avec la xénophobie, on les a observés au niveau d'une rupture radicale (de classe, en l'occurrence). Cela en toute logique, pourrait-on dire, puisqu'on ne peut prétendre que le seul fait d'être exposé à un discours minoritaire xénophile suffise à modifier « brutalement » des conceptions idéologiques par ailleurs fortement enracinées (cas des XENO). Pour légitime qu'elle soit, et les psychologues du développement (notamment « moral ») ne nous en voudront pas, cette procédure contraste cependant avec les mesures habituelles dans la psychologie de l'influence ou de la persuasion, où l'on observe le plus couramment des changements sur une seule et même échelle, de manière équivoque. C'est peut-être d'ailleurs à ce titre que tant d'ingénieuses expériences ont manqué à saisir le phénomène de conversion, notamment lorsqu'il se traduit par des changements de nature indirecte (cf. Asch, 1956; Mugny, 1984-85).

Pour en venir aux principales démonstrations, il est d'abord confirmé que diffuser, se déclarer ouvertement prêt à reprendre à son compte et publiquement les revendications de la minorité n'est pas la condition *sine qua non* d'une modification des attitudes personnelles, pas plus que lui résister ouvertement supposerait un échec inéluctable de la tentative d'influence. On a en effet vu comment les sujets qui refusaient (XENO) ou hésitaient (ENTRE 2) à suivre la minorité dans sa position xénophile, ne sont pas sans présenter une influence évidente : décidément, les minorités sont capables de « dégeler » même les attitudes de sujets résistant pourtant activement. Cela

est vrai cependant lorsque la rhétorique est impérative, qu'elle interpelle davantage les sujets. On a vu pourquoi. A la fois le message choque, est conflictuel, et est effectivement perçu comme plus rigide. Cependant, à chaque fois la position minoritaire paraît rattachée à un discours qui n'est pas réduit à un trait relevant de la culture nationale de la source, mais construite comme plus indépendante dans ses jugements (cf. notes 2 et 3). Paradoxalement, la rhétorique impérative semble rendre « nécessaire » la logique d'un discours que par ailleurs on réfute ouvertement. On se laisse convaincre par un contenu qu'on n'a pas pu réfuter, pour deux raisons : parce que la minorité le défend avec plus de vigueur, et parce que la résistance n'a porté que sur ses revendications, et non pas sur son noyau normatif ou argumentatif.

On a en effet remarqué que le même discours impératif, plus conflictuel, s'il est capable du meilleur, est aussi capable du pire. Ainsi, lorsque les sujets les plus éloignés de la source rigide ont la possibilité de pratiquer une résistance sur les arguments qui étayaient la position minoritaire, on observe une influence nulle, voire négative. Leur attitude est alors calquée sur le refus de diffuser qu'ils ont déjà exprimé sur la mesure initiale de suivisme. Ils ne se sont pas appropriés les arguments supplémentaires susceptibles de valider la position minoritaire.

En d'autres termes, le travail sur l'argumentation soutenant un message ne serait pas forcément propice aux sources très conflictuelles (notre minorité l'était !), du moins quand il organise de manière plus profonde encore la résistance. Ici, plus de validation, plus de décentration au profit du principe organisateur des positions minoritaires (que ce soit l'humanisme ou la lutte de classe) : prédominerait en fait l'activité de comparaison sociale par laquelle les sujets réaffirmeraient leur distanciation d'une source minoritaire, hors-groupe et de surcroît intransigeante. La négativité générale de l'image de la minorité en atteste.

Un effet inattendu apparaît, et ouvre peut-être une nouvelle problématique : pourquoi les sujets xénophiles sont-ils plus influencés lorsque la source recourt à une rhétorique moins impérative ? On peut imaginer plusieurs raisons. Ils sont, ne l'oublions pas, déjà largement convaincus, et suivent sans ambage la source, prêts qu'ils se déclarent à diffuser son message. Les sujets des autres conditions résisteraient-ils parce qu'ils ressentent de la réactance (Brehm, 1966) face à un texte impératif ? Pour se différencier ? Au-delà de ce souci des petites différences (cf. Lemaine, Lasch et Ricateau, 1971-72) se pose peut-être une question théorique que nous avons envisagée par ailleurs (cf. Pérez, Roux et Mugny, 1988) : si

l'intériorisation du conflit est souvent source de conversion face à un style plus intransigeant, une influence indirecte peut cependant aussi être observée avec un style plus flexible. Ce serait le cas lorsque les sujets sont placés devant un conflit normatif qui prend la forme d'un dilemme (dont les termes sont, en l'occurrence, de choisir entre un principe xénophile humaniste largement admis et un principe politique plus radical). Pour que celui-ci donne lieu à un changement, il faudrait cependant que les sujets se sentent totalement responsables de sa résolution, et qu'ils ne puissent se reposer sur aucune heuristique « facilitatrice » pour échanger au dilemme. Ainsi, une rhétorique impérative confronterait les sujets à un diktat en quelque sorte externe: le sujet n'a pas la responsabilité de la résolution du conflit normatif, puisque la source lui dicte impérativement une règle à suivre, règle d'ailleurs largement suivie. La contrainte de la régulation (pour

des sujets déjà clairement xénophiles!) s'opposerait à l'élaboration cognitive du dilemme. Par opposition, une rhétorique optative confronterait ces sujets à la nécessité d'une réflexion plus interne: n'imposant pas une règle de conduite, mais suggérant des principes (qui vont au-delà de ce que les sujets sont enclins à admettre), la source les laisserait maîtres de leurs décisions, et les obligerait à s'impliquer personnellement dans la résolution du conflit.

Par paraphaser Moscovici (1988) une morale de type externe (« tu dois! ») pourrait se montrer efficace lorsque la distance est particulièrement importante entre les positions idéologiques de la cible et de la source, et une morale de type interne (« je dois ») pourrait l'être lorsque la distance psychologique est moindre. Quoiqu'il en soit, une piste est là, qu'il s'agira de développer dans de futures recherches.

#### RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ASCH (S.E.).— Studies on independence and conformity: a minority of one against an unanimous majority. *Psychological Monographs*. 1956, 70, N° 416.
- BREHM (J.W.).— *A theory of psychological reactance*. New York, Academic Press, 1966.
- CHAIKEN (S.).— The heuristic model of persuasion. In: ZANNA M.P., OLSON J.M. & HERMAN C.P. (Eds) *Social influence: the Ontario Symposium* (Vol. 5). New-Jersey: Erlbaum, 1987.
- CIALDINI (R.B.).— Compliance principles of compliance professionals: psychologist of necessity. In: ZANNA M.P., OLSON J.M. & HERMAN C.P. (Eds) *Social influence: the Ontario Symposium* (Vol. 5). New-Jersey: Erlbaum, 1987.
- DOISE (W.).— *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*. Bruxelles, De Boeck, 1976.
- LEMAINE (G.), LASCH (E.), RICATEAU (P.).— L'influence sociale et les systèmes d'action: les effets d'attraction et de répulsion dans une expérience de normalisation avec l'« allocinétiqne ». *Bulletin de Psychologie*. 1971-2, 25, 482-493.
- MOSCOVICI (S.).— Toward a theory of conversion behavior. In: BERKOWITZ L. (Eds), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 13). New York, Academic Press, 1980, 209-239.
- MOSCOVICI (S.).— *La machine à faire des dieux*. Paris, Fayard, 1988.
- MOSCOVICI (S.), MUGNY (G.) (Eds).— *Psychologie de la conversion*. Cousset, Delval, 1987.
- 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.
- MOSCOVICI (S.), PERSONNAZ (B.).— Studies in social influence V: minority influence and conversion behavior in a perceptual task. *Journal of Experimental Social Psychology*. 1980, 16, 270-282.
- 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.), PÉREZ (J.A.).— Influences majoritaire directe et minoritaire indirecte dans un paradigme de choix esthétiques. *Revue Suisse de Psychologie*, 1988, 47, 13-23.
- MUGNY (G.), KAISER (C.), PAPAStAMOU (S.).— Influence minoritaire, identification et relation entre groupes: étude expérimentale autour d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*. 1983, 19, 1-30.
- MUGNY (G.), PÉREZ (J.A.).— *Le déni et la raison*. Cousset, Delval, 1986.
- PETTY (R.E.), CACIOPPO (J.T.).— *Communication and persuasion*. New York, Springer-Verlag, 1986.
- PÉREZ (J.A.), MUGNY (G.).— Induction expérimentale d'une influence minoritaire indirecte. *Cahiers de Psychologie Cognitive*. 1986, 32, 15-24.
- PÉREZ (J.A.), MUGNY (G.).— Discrimination et conversion dans l'influence minoritaire. In: J.L. BEAUVOIS, R.V. JOULE, J.M. MONTEIL (Eds) *Perspectives cognitives et conduites sociales* (Vol. 2). Cousset, Delval, 1988, à paraître.
- PÉREZ (J.A.), MUGNY (G.), MOSCOVICI (S.).— Les effets paradoxaux du déni dans l'influence sociale. *Cahiers de Psychologie Sociale*. 1986, 32, 1-14.
- PÉREZ (J.A.), ROUX (P.), MUGNY (G.).— Procesos sociocognitivos de la influencia minoritaria. *Revista de Psicologia Social*. 1988 (sous presse).
- TAJFEL (H.) (Eds).— *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations*. London, Academic Press, 1978.
- TAJFEL (H.).— *Social identity and intergroup relations*. Cambridge, Cambridge University Press, 1982.
- TURNER (J.C.).— Towards a cognitive redefinition of the social group. *Cahiers de Psychologie Cognitive*. 1981, 1, 93-118.
- WINDISCH (U.).— *Xénophobie? Logique de la pensée populaire*. Genève, L'âge d'homme, 1978.
- ZANNA (M.P.), OLSON (J.M.), HERMAN (C.P.) (Eds).— *Social influence: the Ontario Symposium* (Vol. 5). New-Jersey: Erlbaum, 1987.