

Evitement  
de la confrontation  
idéologique :  
quelques déterminants  
psychosociaux  
des stratégies persuasives\*

Juan Antonio Pérez\*\*  
Gabriel Mugny, Patricia Roux\*\*\*

\* Cette étude a été réalisée dans le cadre du Fonds National suisse de la Recherche Scientifique 1 387.088, et d'un projet avec des 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.

\*\* Université de Valencia, Blasco Ibañez 21, 46010 Valencia.  
\*\*\* Université de Genève, Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation, 24 rue Général Dufour, 1211 Genève 4, Suisse.

**Résumé : Evitement de la confrontation idéologique : quelques déterminants psychosociaux des stratégies persuasives.**

Dans un plan 2x2, 133 sujets indiquent dans quelle mesure ils utiliseraient divers arguments xénophiles lors d'une discussion avec des gens soit favorables, soit défavorables aux étrangers, le caractère minoritaire de la position xénophile étant rendu saillant, ou ne l'étant pas. Selon un plan intra-sujets 2x2x2, les arguments qui leur sont proposés sont des revendications à contenu soit « faible » (p. ex. droit d'expression) soit « fort » (p. ex. droit de vote), dont l'ancrage normatif est soit humanitaire soit politique, et le style opiatif (il serait souhaitable...) ou impératif (il est absolument indispensable...). Les résultats montrent que les sujets, xénophiles autant que xénophobes, prêtèrent des arguments à contenu « faible », ancrés sur un principe humanitaire et, à un moindre degré, formulés en termes opiatifs. Ces préférences révèlent une tendance à l'évitement du conflit, puisqu'elles sont plus marquées lors de l'anticipation d'une discussion avec des gens défavorables aux étrangers, et si l'on a explicité le caractère minoritaire de la position xénophile. Ces effets sont conformes à l'hypothèse selon laquelle les sujets tendraient à éviter une confrontation idéologique trop conflictuelle, et ce d'autant plus que les coûts sociopsychologiques impliqués sont saillants.

**Mots-clés :** Confrontation idéologique. Stratégies de persuasion. Coûts sociaux de l'innovation. Evitement du conflit.

**Abstract :** Avoidance of ideological confrontation : some socio-psychological determinants of strategies in persuasion.

In a 2 x 2 factorial design, 133 subjects indicated to what extent they would use different xenophile arguments during a discussion with people either favorable or unfavorable towards foreigners, the minority character of the xenophile position becoming prominent or not. In a 2 x 2 x 2 within subject design, the arguments that they are proposed are either « weak » (for example right of expression) or « strong » demands (for example the right to vote), the normative anchorage being either humanitarian or political, and the style being opiate (it would be desirable...) or imperative (it is completely indispensable...). The results show that the xenophile as well as xenophobia subjects prefer arguments with a « weak » content, anchored on humanitarian principals and, to a lesser degree, formulated on opiate terms. Those preferences reveal a tendency of conflict avoidance, for they are more marked under the anticipation of an upcoming discussion with people unfavorable towards foreigners, and if the minority character of the xenophile position has become prominent. These effects are in conformity to the hypothesis under which the subjects would try to avoid a too strongly conflicting ideological confrontation, and this even more when the implied socio-psychological costs are prominent.

**Key words :** Ideological confrontation. Strategies in persuasion. Social costs in innovation. Conflict avoidance.

**Evitement de la confrontation idéologique : quelques déterminants psychosociaux des stratégies persuasives**

Juan Antonio Pérez  
Gabriel Mugny, Patricia Bouv

**Introduction**

L'objet de cet article sera de déterminer certains fondements psychosociaux susceptibles de guider les modes d'argumentation déployés dans une situation de communication persuasive : que dit-on, comment le dit-on, et, naturellement, pour quelles raisons ? A ce titre, l'étude expérimentale des stratégies persuasives que nous présenterons doit être considérée comme une première ébauche devant nous éclairer quant à une problématique encore insuffisamment explorée en psychologie sociale, comme l'ont récemment relevé Rule et Bisanz (1987). Et pourtant une large part des comportements et des interactions sociales vise à convaincre ou à persuader autrui. Schank et Abelson (1977) ont identifié quatre objectifs plus spécifiques à la mise en œuvre de stratégies persuasives : obtenir d'autrui de l'information, un objet, une permission ou un service. Rule, Bisanz et Kohn (1985) ont ajouté divers buts à cette liste, dont ceux de faire changer autrui d'opinion ou de comportements. C'est au changement d'opinion que nous nous intéresserons ici.

Par ailleurs Rule et Bisanz (1987) ont demandé à des sujets d'ordonner toute une panoplie de stratégies persuasives (telles que demander, invoquer le rapport interpersonnel, donner des raisons personnelles, marchander, menacer, etc.) pour parvenir à divers buts (obtenir quelque chose de leur père ou d'un ami). Leur conclusion est qu'existe à l'évidence un ordre de préférence très consensuel, suggérant l'existence de stéréotypes culturels des stratégies de persuasion. Ainsi, on préfère demander, arguer de ses compétences, jouer sur le rapport interpersonnel ou flatter autrui, que le forcer, le menacer ou le tromper. Les auteurs ne nous disent cependant rien sur les raisons psychologiques de ces choix, si ce n'est supposer que le coût pour le « persuadeur » et la résistance du « persuadé » peuvent déterminer le type de stratégies utilisées.

Nous tenterons ici de proposer une hypothèse, selon laquelle le choix des stratégies serait largement caractérisé par l'évitement du conflit. Il faut

avancées étaient exclusivement humanitaires quant à leur contenu, la seule référence identitaire était biblique, et la régulation était faible, aucune consigne de voire « obligé » n'ayant été explicitée. Or, dans l'état actuel des travaux sur l'influence minoritaire (cf. Moscovici et Mugny, 1987), il est confirmé que celle-ci repose sur la capacité des minorités de générer un conflit d'une certaine intensité.

A partir de cette théorie du conflit et de notre perception des stratégies développées par les milieux chrétiens, nous avons comparé (dans une population issue de ces milieux) l'effet de divers plaidoyers, plus ou moins conflictuels, selon les trois paramètres signalés plus haut (plan 2 x 2 x 2) : d'abord la source, toujours chrétienne, arguait au nom de « principes bibliques » définitionnels de l'identité chrétienne (faible conflit), ou au nom de « principes politiques » atypiques (fort conflit) ; ensuite, le contenu des revendications était soit humanitaire et bien accepté (par exemple liberté d'expression), soit sociopolitique et plus interpellateur (par exemple droit de vote) ; finalement, les revendications étaient formulées dans un style oplatif, ou au contraire en termes très impératifs. Pour l'essentiel, les résultats ont montré que le plaidoyer le moins conflictuel, simulant la stratégie d'influence minoritaire réelle des milieux chrétiens, obtenant un impact plus restreint que la plupart des autres plaidoyers symbolisant diverses combinaisons possibles d'éléments de stratégie porteurs d'un conflit plus intense.

Jusqu'ici, nous avons traité ces trois dimensions des stratégies à titre de variables indépendantes, et nous en connaissons désormais l'impact social. Dans l'expérience que nous allons présenter, nous les étudierons à titre de variables dépendantes : elles nous permettront de sélectionner les stratégies d'influence que nous mettrons à disposition des sujets pour vérifier si, et à quelles conditions, ils tendent aussi à éviter le conflit, et donc à préférer des contenus, des points d'ancrage ou des régulations propres à désamorcer une confrontation idéologique.

Par ailleurs, il s'agit d'examiner les conditions psychosociales de production de ce phénomène. Pour ce faire, nous allons varier les coûts sociaux attachés à la prise de position que les sujets devront développer. On les amènera à argumenter en faveur des étrangers, face à des gens soit opposés, soit favorables aux étrangers. De plus, dans la moitié des conditions on rendra saillant le caractère minoritaire du point de vue xénophile. Une hypothèse générale est aisée à formuler : toutes les stratégies possibles ne sont pas disponibles ou utilisables par n'importe quelle source dans n'importe quel contexte. En particulier, nous nous attendons à ce que les sujets aient recours à des rhétoriques d'autant moins impliquantes ou conflictuelles que le débat risque de prendre une tournure polémique, leurs stratégies discursives pouvant davantage se polariser lorsque le contexte permet une diffusion moins compromettante. Ainsi, l'évitement du conflit devrait apparaître surtout quand l'écart entre le contenu du message à diffuser et la position idéologique des récepteurs augmente, ou quand on accentue les coûts sociaux symboliques attachés au point de vue minoritaire.

pour cela reconnaître que l'intention de persuader, et en particulier de modifier l'opinion d'autrui, implique presque nécessairement l'existence d'une divergence initiale, et éventuellement d'un conflit plus ou moins prononcé. On peut alors supposer que les stratégies utilisées seront fonction de l'intensité de cette divergence.

Or, à tout le moins depuis les formulations théoriques de Festinger (1950), la littérature sur le conformisme nous a convaincus que les rapports avec autrui sont largement guidés par la recherche d'une certaine uniformité, et de l'évitement de la différence. Freedman et Doob (1968) en ont même fait une « sous-discipline » : *the psychology of being different*. Le simple fait d'être « autre », diffèrent d'autrui, même sur un critère minimal et arbitraire, se traduit par un inconfort psychologique tel que l'individu tenterait, dans la mesure du possible, d'éviter la confrontation, ressentie comme potentiellement destructrice ou pour le moins dangereuse (cf. Pages, 1987). Cela reste probablement largement vrai, même si une autre littérature démontre aussi l'existence de la réalité inverse, à savoir que l'on peut préférer la différence, la dissimulation, la différenciation d'avec autrui, lorsque la similarité nuit à la définition de soi (cf. Lemaire, 1974 ; Coddol, 1975).

Nous restreindrons pour l'instant notre étude à l'examen de situations où les contenus à diffuser sont porteurs d'une innovation normative, dans la mesure où ils sont potentiellement générateurs de conflit. Notre hypothèse de travail est que l'un des principes guidant le choix des modes d'argumentation à propos d'un thème innovateur (quant à son contenu ou à son habillage sémantique) devrait être celui de l'évitement du conflit, du moins chez des individus non engagés dans un militantisme minoritaire. Depuis Schachter (1951), pour prendre un repère bien connu, on sait en effet qu'il ne fait pas bon être déviant.

Le modèle de la comparaison sociale à l'œuvre dans les processus d'influence (Mugny et Pérez, 1986) permet de toute évidence de poser également un tel pronostic. Les réponses publiques, manifestes, socialement explicites, sont largement gérées par un principe de conformité aux positions dominantes. La plupart du temps, les individus placés en situation d'influence (leurs réponses sont donc situées dans un champ de confrontation idéologique) tenteraient d'éviter ainsi une confrontation ouverte avec la majorité ou le point de vue dominant, ce qui peut corollairement les amener à se différencier de points de vue minoritaires, et échapper ainsi à des conflits d'identification qui nuiraient à leur identité psychosociale.

Cette recherche d'évitement du conflit peut aussi être le fait de certains groupes sociaux défendant une position minoritaire, puisqu'il faut admettre que la défense d'idées contre-normatives n'est pas seulement l'apanage de minorités actives qui s'inspireraient de la théorie du conflit développée à partir des travaux de Moscovici (1979). Prenons un exemple, qui nous sera d'autant plus utile qu'il va orienter notre sélection des éléments de stratégie sur lesquels peut agir l'évitement du conflit. Il est relatif à l'échec cuisant d'une initiative populaire (« Être solidaires... ») en faveur des étrangers en Suisse, et à propos de laquelle les milieux chrétiens s'étaient largement mobilisés. En analysant leurs publications, nous avons eu l'impression (cf. Mugny et Pérez, 1985) que la stratégie de persuasion implicite à leurs tentatives d'influence reposait en réalité sur un principe de moindre conflit, et ce sur divers paramètres : les revendications

## Méthode

Dans la présente expérience, la manipulation centrale a consisté à demander aux sujets d'indiquer dans quelle mesure ils utiliseraient personnellement, lors d'une discussion, divers arguments souvent avancés à propos de la question des étrangers. Nous voulions donc observer des comportements de diffusion, du moins sous forme d'intentions. Plusieurs arguments, présentés sous divers habillages, ont été proposés. En vue de tester l'hypothèse de l'évitement du conflit, leurs contenus et leurs formulations étaient plus ou moins conflictuels.

Les sujets devaient exprimer leur intention d'utiliser, et donc de diffuser, quatre revendications xénophiles lors de cette discussion fictive, chacune étant formulée de quatre manières différentes, en répondant sur une échelle en 7 points (1 = « je ne l'utiliserais pas » et 7 = « je l'utiliserais »), l'ordre des questions étant tenu constant pour tous les sujets. Les revendications étaient, dans l'ordre, « que les étrangers soient tous libres de choisir l'emploi qu'ils désirent », « que les autorisations de séjour soient renouvelées automatiquement à tous les étrangers » ; « que les étrangers puissent tous jouir de la liberté d'expression et d'association », et « que les étrangers puissent participer aux décisions syndicales et politiques dans notre pays ». On notera que la première et la troisième revendications relèvent d'un niveau de rupture avec la xénophobie que Windisch (1978) a qualifié d'intermédiaire, et qu'elles sont plutôt largement admises, en quelque sorte à titre de truismes idéologiques : on considérera les réponses à ces revendications comme renvoyant à un contenu « faible », moins conflictuel. La deuxième et la quatrième relèveraient par contre d'une rupture xénophile plus radicale, puisqu'elles prônent une réelle égalité des droits démocratiques entre étrangers et autochtones ; on considérera les réponses à ces revendications comme renvoyant à un contenu « fort », plus conflictuel. Il n'est nul besoin d'être devin pour imaginer qu'il est plus facile d'assumer les premières que les secondes (cf. Roux, Mugny et Pérez, à paraître).

Chaque revendication était présentée sur une page à part, dans quatre formulations issues du croisement de deux autres variables intra-sujets. D'abord on spécifiait l'ancrage normatif dont s'inspire la prise de position minoritaire. La formulation de chaque revendication débutait ainsi : soit « Au nom de mes principes humanitaires... » (suivait la revendication elle-même), soit « Au nom de mes principes politiques... ». La première formulation devrait donner aux sujets l'opportunité de se montrer plus xénophiles dans la discussion, puisqu'elle rend saillante une référence normative peu conflictuelle, fondée sur un principe largement admis, voire universel et consensuel. Au contraire la seconde formulation recourt à un principe normatif mettant en exergue une certaine distinctivité dans le champ des positions idéologiques ; l'adopter publiquement lors d'une discussion suppose que l'on est davantage prêt à affronter et à assumer la défense du point de vue xénophile.

On manipulait encore un troisième niveau de conflictualité, relatif quant à lui au type de régulation, oplatif ou impératif, qualifiant les revendications. Chacune d'elles était présentée comme suit : soit « je considère qu'il serait souhaitable que... » (suivait la revendication), soit « je considère qu'il est

Indispensable que... ». On sait que la formulation impérative est perçue comme plus conflictuelle, et qu'elle est effectivement plus interpellatrice (cf. Mugny et Pérez, 1985 ; Pérez, Roux et Mugny, sous presse) ; elle devrait donc être moins volontiers utilisée.

Jusqu'ici les trois variables constituent un plan intra-sujets  $2 \times 2 \times 2$  (avec deux revendications pour chaque éventualité) :

caractéristiques des revendications :	
contenu :	ancrage :
faible	humanitaire
faible	humanitaire
faible	politique
faible	politique
fort	humanitaire
fort	humanitaire
fort	politique
fort	politique
	style :
	oplatif
	impératif
	oplatif
	impératif
	oplatif
	impératif
	oplatif
	impératif

Ces variables doivent nous permettre d'évaluer dans quelle mesure les sujets sont prêts à affronter une confrontation idéologique avec un argumentation plus ou moins conflictuelle. En fonction de l'hypothèse d'un évitement du conflit, nous nous attendons à ce que les sujets préfèrent aborder la discussion avec des arguments plus « faibles » que « forts » quant à leur contenu, plus humanitaires que politiques quant à leur ancrage normatif, et plus oplatifs qu'impératifs quant à la régulation dont ils sont l'expression. Nous n'émettrons cependant pas d'hypothèse spécifique quant à l'ordre d'importance de ces trois paramètres constitutifs d'une rhétorique.

Deux variables indépendantes ont encore été introduites, selon un plan  $2 \times 2$  cette fois inter-sujets, en vue d'étudier les déterminants psychosociaux de l'évitement de la confrontation idéologique auquel on s'attend.

D'abord, dans la moitié des cas les sujets devaient indiquer s'ils utiliseraient ces divers arguments (dans leurs diverses formulations) soit « dans une discussion avec des gens favorables aux étrangers », soit « dans une discussion avec des gens défavorables aux étrangers ». Dans le premier cas ils n'ont pas à s'attendre à un conflit, puisqu'ils ont à utiliser une argumentation convergente avec la position des récepteurs potentiels, alors que dans l'autre ils sont assurés d'une confrontation idéologique avec des protagonistes opposés à l'argumentation qu'ils ont à soutenir.

Ensuite, nous avons (ou non) rappelé aux sujets les coûts sociaux d'une prise de position xénophile. Pour ce faire, dans deux conditions avec coût social, nous leur avons demandé de « lire attentivement le texte ci-dessous, rédigé par un groupe minoritaire luttant en faveur des étrangers, afin d'être en mesure de répondre ensuite à quelques questions à son propos ». On signalait en outre « à titre d'information que plus de 80 % des Suisses sont opposés à ces idées », pour en rendre saillant le caractère normativement et numériquement minoritaire. Dans deux conditions sans coût social, nous n'avons rien dit de tel aux sujets.

Les sujets des conditions avec coût social avaient donc à lire un texte, ainsi libellé : « Pour nous, en tant que groupe minoritaire luttant en faveur des étrangers, la distinction entre Suisses et étrangers ne devrait pas exister, à aucun niveau. Nos principes sont que, Suisses ou étrangers, nous sommes tous fondamentalement égaux. Puisque les étrangers sont aujourd'hui

Tableau 1 : Moyennes sur l'échelle d'utilisation des arguments en fonction de l'attitude initiale (7 = j'utiliserais cet argument)

contenu/ancrage/style	sujets			total
	"xénophobes"	"entre 2"	"xénophiles"	
n	49	51	33	133
politique impératif	2,44	3,50	4,18	3,28
optatif	2,66	3,64	4,00	3,37
<b>FORT</b>				
humanitaire impératif	3,12	4,07	4,48	3,82
optatif	3,49	4,46	4,56	4,13
<b>FAIBLE</b>				
politique impératif	3,82	4,98	5,03	4,86
optatif	3,90	5,10	4,65	4,88
humanitaire impératif	4,49	5,57	5,76	5,22
optatif	4,84	5,80	5,11	5,27

En second lieu, en termes donc de l'importance de la différence exprimée dans les réponses, les sujets préférèrent revendiquer au nom d'un principe humanitaire ( $m = 4,61$ ) qu'au nom d'un principe politique ( $m = 3,94$ ;  $t/132 = 9,02$ ;  $p < .001$ ). Finalement, la différence due au style plus ou moins optatif ( $m = 4,33$ ) ou impératif ( $m = 4,22$ ) n'est pas significative ( $t/132 = 1,08$ ), quoiqu'elle aille dans la direction attendue. La différence est cependant significative ( $t/132 = 2,49$ ;  $p < .02$ ) pour les items humanitaires forts, où la formulation en termes souhaitables ( $m = 4,13$ ) passe mieux que celle en termes indispensables ( $m = 3,82$ ).

En bref, les sujets donnent de l'importance au contenu (que revendiquerai-je?), en défendant, prudemment dirait-on, une position xénophile de niveau intermédiaire et de nature humanitaire, et en évitant plutôt d'avancer des revendications plus radicales. Ils s'attachent également fortement à l'ancrage normatif de ces revendications, qu'ils préférèrent justifier en termes humanitaires plutôt que politiques (au nom de quel principe revendiquerai-je?). Finalement, ils donnent aussi quelque importance à la régulation psychosociale (comment revendiquerai-je?), puisque l'on sent pointer à l'occasion une préférence pour le style optatif plutôt qu'impératif. Ainsi, à chaque fois qu'une différence significative apparaît dans les choix préférentiels pour une forme rhétorique plutôt que pour une autre, une même logique serait présente: on préfère minimiser le conflit.

d'hui encore l'objet de discriminations de toutes sortes, il s'agit que cette égalité soit établie dans les faits, à tous les niveaux, pour donc que tout individu puisse bénéficier des mêmes droits, d'où qu'il soit originaire. Le principe que nous défendons est sans ambiguïté: égalité totale entre Suisses et étrangers». Ce texte, se référant aux pratiques discriminatoires encore en vigueur à l'égard des étrangers, et rappelant aux sujets le caractère anti-normé et minoritaire du point de vue xénophile, devait rendre saillants les coûts sociaux attachés à certains des arguments que les sujets avaient ensuite à utiliser.

Les sujets sont 133 personnes de nationalité suisse, 70 femmes et 63 hommes, âgés de 16 à 59 ans, parmi lesquelles les conditions expérimentales ont été assignées aléatoirement.

**Résultats**

Pour évaluer les attitudes initiales des sujets, nous les avons divisés selon leur réponse à une question de pré-test portant sur le pourcentage d'étrangers souhaitable en Suisse (l'échelle allant de 9% à 23%). 49 sujets ont choisi de diminuer le pourcentage actuel (qu'on leur avait rappelé être de 16%) avec une moyenne inférieure à 12%; on les qualifiera de sujets «xénophobes». 33 sujets, considérés comme «xénophiles», ont proposé d'augmenter ce nombre (avec une moyenne supérieure à 21%). Les 51 sujets restants sont intermédiaires (sujets «entre 2») et choisissent le statu quo (16%). Voyons alors les choix préférentiels pour les diverses revendications dans leurs divers habillages, en deux temps. On analysera d'abord les variations intra-sujets, pour l'ensemble de l'échantillon d'une part et pour ces trois catégories de sujets séparément d'autre part, puis les modulations dues aux conditions expérimentales.

**Organisation sociocognitive d'une confrontation idéologique**

Trois paramètres pertinents pour l'évaluation d'un évitement du conflit ont été introduits dans chaque questionnaire. Le tableau 1 donne, pour l'ensemble des sujets, les moyennes des deux items forts et des deux items faibles respectivement regroupés, dans leurs formulations humanitaire-optative, humanitaire-impérative, politique-optative, et politique-impérative.

On note que dans une large mesure l'effet attendu d'évitement du conflit a été obtenu, de façon statistiquement plus ou moins forte (pour chaque paramètre les comparaisons discutées ici opposent les quatre items plus conflictuels aux quatre moins conflictuels). Prime à l'évidence le contenu de la revendication ( $t/132 = 10,39$ ,  $p < .001$ ; sauf indication contraire, les  $t$  sont donnés selon une hypothèse bilatérale). Les sujets préférèrent revendiquer le libre emploi et la liberté d'expression ( $m = 4,90$  pour ces deux items, toutes formulations confondues) que la stabilité du séjour en Suisse ou la participation aux décisions démocratiques ( $m = 3,65$ ).

## L'évitement du conflit dépend-il de la position idéologique ?

Une question encore à ce niveau : l'effet constaté est-il général, ou se limite-t-il à une catégorie de sujets ? A considérer les données du tableau 1 par catégorie, on note qu'en ce qui concerne la préférence pour les contenus faibles moins conflictuels plutôt que pour les contenus forts, les effets sont identiques et significatifs pour les trois catégories de sujets (xénophobes :  $1/48 = 7,86 p < .001$ ; entre 2 :  $1/50 = 7,49 p < .001$ ; xénophiles :  $1/32 = 2,95 p < .01$ ). Il en va de même pour la préférence exprimée pour l'ancrage normatif humanitaire plutôt que politique (xénophobes :  $1/48 = 6,14 p < .001$ ; entre 2 :  $1/50 = 7,03 p < .001$ ; xénophiles :  $1/32 = 2,82 p < .01$ ). Quant à une préférence pour un style de régulation optatif plutôt qu'impératif, on ne l'observe significativement que pour les sujets plus xénophobes ( $1/48 = 2,07 p < .05$ ), la différence pour les « entre 2 » ne donnant lieu qu'à une faible tendance ( $1/50 = 1,34 p < .10$ , hypothèse unilatérale). Pour les sujets xénophiles, l'effet tend même à s'inverser, mais n'atteint pas le seuil de significativité conventionnel ( $1/32 = 1,17$  n.s.).

Ainsi, nos sujets préfèrent diffuser des arguments dont le contenu et l'habillage désamorcent la confrontation idéologique. L'évitement du conflit constituerait bien un élément stratégique commun à toutes les catégories de sujets, indépendamment de leurs attitudes initiales. Encore faut-il établir que ces réponses n'expriment pas simplement des choix idéologiques qui traverseraient l'ensemble des sujets. Pour cela, il faudra montrer que ces choix varient selon les inductions expérimentales, en l'occurrence selon la position idéologique des interlocuteurs et la saillance des coûts sociaux impliqués dans la défense du point de vue xénophile.

## Dynamiques de la diffusion d'une innovation

Comparons donc les quatre conditions expérimentales (cf. tableau 2). Dans le cas où les sujets anticipent une discussion avec des individus opposés aux étrangers (conditions « anti »), on constate un effet d'évitement plus marqué du conflit que lorsqu'ils prévoient d'être confrontés à des individus favorables (conditions « pro »). Cet effet est significatif pour les items à contenu fort formulés en termes impératifs avec ancrage politique (anti :  $m = 2,90$ ; pro :  $m = 3,65$ ;  $F(1/129 = 5,548 p < .02)$  ou avec ancrage humanitaire (anti :  $m = 3,46$ ; pro :  $m = 4,18$ ;  $F(1/129 = 4,818 p < .03)$ ). Cela est également vrai pour les items faibles les plus conflictuels, c'est-à-dire avec ancrage politique et régulation impérative (anti,  $m = 4,25$ ; pro :  $m = 4,87$ ;  $F(1/129 = 4,424 p < .04)$ ). A chaque fois, les sujets s'engagent moins lorsqu'ils ont à diffuser les arguments xénophiles dans le cadre d'une confrontation idéologique avec des interlocuteurs d'emblée défavorables aux étrangers. Et cela est particulièrement vrai pour des items plus conflictuels, dont le style de régulation impératif est par ailleurs une composante constante.

On observe un effet significatif du rappel du statut minoritaire de la position xénophile pour deux ensembles d'items. Il s'agit du contenu faible mais avec ancrage politique, que le style soit impératif (avec coût social :

Tableau 2 : Moyennes sur l'échelle d'utilisation des arguments en fonction des conditions expérimentales ( $T =$  j'utiliserais cet argument)

Items	avec coût social			sans coût social		
	discussion avec					
	anti	pro	anti	pro	anti	pro
contenu/ancrage/style						
n	31	34	35	33		
politique impératif	2,66	3,57	3,11	3,73		
optatif	2,84	3,43	3,60	3,56		
FORT						
humanitaire impératif	3,21	4,19	3,69	4,17		
optatif	3,44	4,35	4,36	4,29		
politique impératif	3,94	4,57	4,53	5,18		
optatif	4,06	4,49	4,56	5,05		
FAIBLE						
humanitaire impératif	4,97	5,25	5,20	5,44		
optatif	4,98	5,12	5,46	5,52		

$m = 4,27$ ; sans :  $m = 4,85$ ;  $F(1/129 = 3,826 p < .06)$  ou optatif (avec coût social :  $m = 4,28$ ; sans :  $m = 4,79$ ;  $F(1/129 = 3,059 p < .09)$ ). Bien que ces effets soient statistiquement moins marqués, ils vont tous deux dans le sens de choix discursifs moins conflictuels lorsque l'on a évoqué la nature minoritaire de la position xénophile à diffuser. On notera encore que pour les items à contenu faible et à ancrage humanitaire, aucun effet n'atteint le seuil conventionnel de significativité, peut-être du fait qu'ils sont de toute manière assez largement utilisés.

Les différences constatées confirment que l'évitement du conflit opère davantage lorsque les sujets doivent interagir avec des xénophobes, et que le caractère minoritaire des propositions qu'ils ont à diffuser est souligné. En outre, l'effet de la position idéologique de l'interlocuteur joue pour les stratégies potentiellement les plus conflictuelles, alors que l'effet du rappel de l'identité minoritaire tend à intervenir pour des stratégies moyennement conflictuelles, aucun effet n'apparaissant pour celles qui le sont le moins.

## Discussion

Bien que l'expérience présentée ne constitue qu'une première approche expérimentale des déterminants de l'usage de stratégies discursives

persuasives, l'instrument méthodologique mis au point s'est d'emblée révélé fructueux. Pour résumer les effets mis en évidence, on dira que l'on a trouvé une large confirmation de l'hypothèse générale selon laquelle on tendrait à éviter une confrontation idéologique trop conflictuelle. Dans le cadre du paradigme proposé du moins, il est apparu que nos sujets ont préféré aborder une discussion avec des arguments plutôt « faibles » que « forts » quant à leur contenu, plutôt humanitaires que politiques quant à leur ancrage normatif, et plutôt optatifs qu'impératifs quant à la régulation dont ils sont l'expression.

Dependant, en l'état de la recherche, il faut admettre plusieurs limites de la présente démonstration. D'abord, il faudrait s'assurer que les sujets veulent effectivement exercer une influence, et non pas simplement établir une relation psychologiquement positive avec autrui. Nos sujets n'étaient en effet pas des militants, et n'étaient d'ailleurs pas interpellés comme tels. Les recherches ultérieures se devront donc de spécifier l'exacte nature du rapport, dans lequel s'inscrivent les formes rhétoriques à disposition, entre le sujet-source et ses cibles.

Ensuite, on a constaté que l'intensité de l'évitement du conflit dépendait de deux variables expérimentales induites, puisque les sujets ont évité d'exacerber le conflit face à des xénophobes, et ce d'autant plus que les coûts sociaux de l'innovation étaient rendus saillants. Cet effet de convergence (Shérif, 1936) ne pourrait-il pas être dû au fait que les sujets avaient seulement à anticiper une interaction ? Il faudra donc aussi envisager l'hypothèse selon laquelle l'interaction peut modifier les formes rhétoriques dont il est fait usage, et repérer à quelles conditions ce serait dans le sens d'une convergence accrue, ou dans celui d'une bipolarisation (cf. Paichelet, 1977).

Une dernière question pourrait être de déterminer les représentations que les sujets ont des principes régissant, de leur point de vue, les phénomènes d'influence ou de persuasion, comme on peut en trouver chez les « professionnels de la persuasion » (cf. Cialdini, 1987). Les sujets ne disposent en effet pas forcément comme nous d'une théorie de l'influence (ou du moins pas de la même) fondée sur l'activation et la gestion sociocognitive du conflit. Un peu comme dans la littérature classique sur l'influence ou la persuasion, celles-ci pourraient être considérées comme fonction d'une relation de quelque manière hédonique, dont la recherche de l'évitement du conflit serait une expression. Quoiqu'il en soit, on se trouve là face à un champ de recherche largement ouvert et d'un intérêt certain : l'étude expérimentale des déterminants psychosociaux des stratégies persuasives, et de leurs représentations sociales.

## Références bibliographiques

CIALDINI, R. B. (1987). Compliance principles of compliance professionals : Psychologists of necessity. In: M. P. ZANNA, J. M. OLSON & C. P. HERMAN (Eds.), *Social influence : The Ontario Symposium*, Vol. 5. New Jersey : Erlbaum.

- CODOL, J. P. (1975). Effet P.I.P. et conflit de normes. *Annales de Psychologie*, 75, 127-146.
- FESTINGER, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57, 271-282.
- FREEDMAN, J. L. & DOOB, A. N. (1968). *Deviancy : the psychology of being different*. New York : Academic Press.
- LEMAINE, G. (1974). Social differentiation and social originality. *European Journal of Social Psychology*, 4, 17-52.
- MOSCOVICI, S. (1979). *Psychologie des minorités actives*. Paris : Presses Universitaires de France.
- MOSCOVICI, S. & MUGNY, G. (Eds.) (1987). *Psychologie de la conversion*. Cousselet : Delval.
- MUGNY, G. & PÉREZ, J. A. (1985). Influence sociale, conflit et identification : étude expérimentale autour d'une persuasion « manquée » lors d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 6, 1-13.
- MUGNY, G. & PÉREZ, J. A. (1986). *Le déni et la raison. Psychologie de l'impact social des minorités*. Cousselet : Delval.
- PAGES, R. (1987). L'intelligence entre le conflit et l'aménité : à propos du conflit socio-cognitif. In: J. L. BEAUVOIS, R. V. JOURÉ & J. M. MONTEAU (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*. Cousselet : Delval.
- PAICHELET, G. (1977). Norms and attitude change II : the phenomenon of bipolarization. *European Journal of Social Psychology*, 7, 4-14.
- PÉREZ, J. A., ROUX, P. & MUGNY, G. Processos sociocognitivos de la influencia minoritaria. *Revista de Psicología Social*, sous presse.
- ROUX, P., MUGNY, G. & PÉREZ, J. A. Conflit, degré de résistance et influence minoritaire, à paraître.
- RULE, B. G. & BISANZ, G. L. (1987). Goals and strategies of persuasion : a cognitive schema for understanding social events. In: M. P. ZANNA, J. M. OLSON & C. P. HERMAN (Eds.), *Social influence : The Ontario Symposium*. Vol. 5. New Jersey : Erlbaum.
- RULE, B. G., BISANZ, G. L. & KOHN, M. (1985). Anatomy of a persuasion schema : Targets, goals and strategies. *Journal of Personality and Social Psychology* : Attitudes and Cognition, 48, 1127-1140.
- SCHACHTER, S. (1951). Deviation, rejection and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190-207.
- SCHANK, R. & ABELSON, R. (1977). *Scripts, plans, goals and understanding*. Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.
- SHERIF, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York : Harper.
- WINDSCH, U. (1976). *Xénophobie ? Logique de la pensée populaire*. Gcnève : L'âge d'homme.