



Falomir, J.M., Mugny, G., Sánchez-Mazas, M., Carrasco, F. & Pérez, J.A. (1998). Influence et conflit d'identité: de la conformité à l'intériorisation. In: J.L. Beauvois, R.V. Joule & J.M. Monteil (ds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*; vol. 6; Paris: Delachaux et Niestlé, 313-339.

Perspectives cognitives et conduites sociales (VI)

Croyances et groupes sociaux

Jean-Léon Beauvois
Robert-Vincent Joule
Jean-Marc Monteil



delachaux
et niestlé

Collection
Actualités en Sciences Sociales

dirigée par
Jean-Claude Deschamps
et
Marie-Noëlle Schurmans

SOMMAIRE

Première partie Attitude et jugement

CHAPITRE 1	
<i>Jean-Claude Croizel, Suzan T. Fiske</i>	
Pragmatisme et cognition sociale	13
L'orientation pragmatique et la perception d'autrui	14
L'approche pragmatique et les effets d'amorçage sur le jugement	20
Conclusion	29

CHAPITRE 2

Benoît Dardenne, Vincent Yzerbyt

Théories naïves du jugement social: la recherche active de l'information

La formation d'impression	31
Théories naïves	32
La récolte active d'information	34
La question du processus	37
Discussion	42
Conclusion: suffisance et nécessité	47
	49

CHAPITRE 3

Markus Brauer, Charles Judd, Melissa Gliner

L'influence de la verbalisation répétée sur la polarisation des attitudes

Introduction	53
Étude 1	53
Étude 2	57
Discussion générale	65
	68

Deuxième partie Explications causales

CHAPITRE 4

Jacques Py, Marc Bonneille, Anne Ginet, Sophie Michel

Activité explicative en situation de soumission forcée: vers une théorie des liens qu'entretiennent les processus d'attribution et de rationalisation

77

ISBN 2-603-01091-3

Cet ouvrage ne peut être reproduit, même partiellement et sous quelque forme que ce soit (photocopie, décalque, microfilm, duplicateur ou tout autre procédé analogique ou numérique), sans une autorisation écrite de l'éditeur.

Composition: Montserrat Acarín
Maquette: K®

© Delachaux et Niestlé S.A., Lausanne (Switzerland) - Paris 1998.
79, route d'Oron - 1000 Lausanne 21 - Switzerland
Tous droits d'adaptation, de reproduction et de traduction réservés pour tous pays.

Introduction générale	77
Première recherche	85
Seconde recherche	94
Discussion générale	100
Annexe 1	102

CHAPITRE 5

Jean-Pierre Deconchy, Chantal Hurteau

Non-contrôle cognitif (*learned helplessness*), épuisement cognitif et recours aux explications "irrationnelles"

Approche théorique	103
Expérimentation	103
Résultats	107
En guise de conclusion	114
	124

CHAPITRE 6

Olivier Cornelle, Jacques Philippe Leyens, Fany Bellour, Frédéric Nils

La part de la cohérence explicative dans le biais de surattribution

Introduction	127
Le biais de surattribution	127
Les approches actuelles du biais	129
L'approche de la cohérence explicative	130
Cohérence explicative et présence d'informations	135
Cohérence explicative et motivation à traiter l'information	139
Conclusions générales	141
	147

CHAPITRE 7

Nicole Duhois, François Le Poullier

Norme d'intériorité et corrélation illusoire

Partie théorique	149
Présentation générale des deux expériences	149
Première expérience	156
Deuxième expérience	160
Discussion et conclusion	168
	178

Troisième partie

Groupes sociaux: catégories, représentations et influence

CHAPITRE 8

Serge Guimond

L'enseignement supérieur et la diffusion des croyances concernant la cause des inégalités intergroupes

185

La légitimité des inégalités sociales	186
Source culturelle de l'interprétation des inégalités sociales	190
Étude 1	194
Étude 2	199
Résultats	199
Discussion	202

CHAPITRE 9

Anne-Claude Daiflon, Fabio Lorenzi-Cioldi

Homogénéité des catégories de sexe et d'âge chez des enfants

Introduction	209
Objectif de l'étude	209
Population	212
Matériel	214
Procédure	215
Hypothèses	217
Résultats et discussion	218
Conclusion	221

CHAPITRE 10

Alain Clémence, Patricia Roux

Stéréotypisation et personnalisation dans la représentation des jeunes et des personnes âgées

Méthode	223
Résultats	226
Les voies de la stéréotypisation et de la personnalisation	229
	240

CHAPITRE 11

Marie-Claude Hurtig, Marie-France Pichetiv

Asymétrie sociale, asymétrie cognitive: le système catégoriel de sexe

La saillance cognitive des deux catégories et leur fonction organisationnelle dans le traitement de l'information	245
Constance de la saillance de la catégorie "sexe féminin"	248
Différences dans la perception des homogénéités intragroupe	251
La valeur référentielle du sexe masculin	254
Conclusions	257
	262

CHAPITRE 12

Thierry Dumas, Lorraine Comby, Jean-Claude Deschamps

Asymétries positionnelles et mémoire des personnes

267

Niveaux d'abstraction dans l'encodage des informations	269
Caractère consistant ou inconsistant des informations	272
Principe général de l'expérience et hypothèses	274
Méthode	277
Résultats	278
Discussion	284

CHAPITRE 13

Jorge Vaia

Représentations sociales et perceptions intergroupales	289
Première recherche: ancrage groupal des représentations sociales polémiques et attitudes intergroupales	295
Deuxième recherche: perceptions des rapports intergroupes, représentations sociales polémiques et émancipées	304
Conclusions générales	309

CHAPITRE 14

Juan Manuel Falomir, Gabriel Mugny, Margarita Sanchez-Mazas,

Juan Antonio Pérez, Feliciano Carrasco

Influence et conflit d'identité: de la conformité à l'intériorisation	313
Introduction	313
Expérience 1: Contrainte normative et contrainte persuasive	321
Expérience 2: De la menace de l'identité au conflit d'identité	325
Expérience 3: Régulation du rapport d'influence et intériorisation	330
Conclusion	336

BIBLIOGRAPHIE	341
----------------------------	-----

LES AUTEURS

<i>Jean-Léon Beauvois</i> , Université Sophia Antipolis, Nice
<i>Fanny Belfour</i> , Université Catholique de Louvain
<i>Marc Bonnevie</i> , Université Pierre Mendès France, Grenoble
<i>Markus Brauer</i> , Laboratoire de Psychologie Sociale de la Cognition, Clermont-Ferrand
<i>Feliciano Carrasco</i> , Université de Valencia
<i>Alain Clémence</i> , Université de Lausanne
<i>Lorraine Comby</i> , Université de Lausanne
<i>Olivier Corneille</i> , Université Catholique de Louvain
<i>Jean-Claude Croizet</i> , Université Blaise Pascal, Clermont-Ferrand
<i>Anne-Claude Dafflon</i> , Université de Genève
<i>Benoit Dardenne</i> , Université Catholique de Louvain
<i>Jean-Pierre Deconchy</i> , Université Descartes, Paris
<i>Jean-Claude Deschamps</i> , Université de Lausanne
<i>Thierry Devos</i> , Université de Lausanne
<i>Nicole Dubois</i> , Université de Nancy 2
<i>Juan Manuel Falomir</i> , Université de Genève
<i>Suzan T. Fiske</i> , Université du Massachusetts, Amherst
<i>Anne Ginot</i> , Université Blaise Pascal, Clermont-Ferrand
<i>Melissa Gliner</i> , Université de Californie, Santa Cruz
<i>Serge Guimond</i> , Université Blaise-Pascal, Clermont-Ferrand
<i>Chantal Hurteau</i> , Université de Paris 10, Nanterre
<i>Marie-Claude Hurtig</i> , Centre de Recherche en Psychologie Cognitive, Aix-en-Provence
<i>Jacques-Philippe Leyens</i> , Université Catholique de Louvain

Robert-Vincent Soule, Université de Provence, Aix-en-Provence
Charles Judd, Université de Colorado, Boulder
François Le Poultier, Université de Haute Bretagne, Rennes
Fabio Lorenzi-Cioldi, Université de Genève
Sophie Michel, Université Blaise Pascal, Clermont-Ferrand
Jean-Marc Montell, Université Blaise Pascal, Clermont-Ferrand
Gabriel Mugny, Université de Genève
Frédéric Nils, Université Catholique de Louvain
Juan Antonio Pérez, Université de Valencia
Marie-France Pichevin, Centre de Recherche en Psychologie
Cognitive, Aix-en-Provence
Jacques Py, Université de Provence, Aix-en-Provence
Patricia Roux, Université de Lausanne
Margarita Sanchez-Mazas, Université de Genève
Jorge Vala, Université de Lisbonne
Vincent Yzerbyt, Université Catholique de Louvain

Première partie

Attitude et jugement

Chapitre 14

Juan Manuel Falomir

Gabriel Mugny

Margarita Sanchez-Mazas

Juan Antonio Pérez

Feliciano Carrasco

Influence et conflit d'identité: de la conformité à l'intériorisation¹

Introduction

Les modes, les normes sociales ou plus généralement l'esprit du temps changeraient de manière telle que les individus, même s'ils les partagent en apparence, ou paraissent motivés de le faire sous la pression normative, n'y adhèrent pas toujours en profondeur, ne les intériorisent pas forcément, ou n'en tirent pas les conclusions -logiques- sur le plan de leurs comportements. Ils présentent des attitudes manifestes en accord avec ces nouvelles normes sociales, mais conservent, plus ou moins consciemment, à un niveau latent, des attitudes contraires. Ainsi, les attitudes envers certains groupes stigmatisés (par exemple les gens «de couleur») ou minoritaires (par exemple les féministes) sont certainement plus favorables aujourd'hui que par le passé, ce qui ne signifie pas que le racisme ou le

1. Les études rapportées ont été réalisées avec l'aide du Fonds National Suisse de la Recherche Scientifique. Nos remerciements vont à Ana Bolea, Patricia Calatayud, Francisco Dasí, Alejandro González et Miguel Ángel Ruiz.

sexisme aient disparu. Les notions de racisme ou de sexisme nouveaux, modernes ou symboliques, ont été proposées pour rendre compte de la préservation à un niveau latent d'attitudes et comportements qui sont en contradiction avec l'accord manifeste avec les normes d'égalité, de tolérance et de non discrimination en vigueur dans un contexte social donné (cf. Dovidio et Gaertner, 1986; McConahay, 1983; Pettigrew, 1985; Swim, Aikin, Hall et Hunter, 1995). C'est aussi un décalage de ce type que l'on peut observer, suite à l'institutionnalisation de la lutte antitabac (interventions des autorités médicales et gouvernementales; cf. Roemer, 1983), dans les attitudes de plus en plus négatives envers le tabagisme, puisque les intentions d'arrêter de fumer donnent lieu à des effets dont il est reconnu qu'ils ne sont pas proportionnels aux moyens engagés (cf. Leventhal et Cleary, 1980; McGuire, 1985; Roberts et Maccoby, 1985). Abstraction faite de l'accoutumance purement physiologique, le décalage entre la connaissance des conséquences négatives du tabac et le nombre toujours élevé de fumeurs (cf. Danzon, 1993; Karsenty et Hirsch, 1992) suggère bien que le fumeur n'a pas intériorisé les croyances contraaires à la consommation du tabac au niveau de l'implication personnelle à s'arrêter de fumer.

Nous proposerons dans ce chapitre une conceptualisation de ces décalages en termes de processus d'influence sociale. De ce point de vue, plusieurs raisons peuvent rendre compte du fait que, dans un contexte marqué par une forte pression perçue à se conformer à des sources d'influence majoritaires, expertes ou intragroupes, un changement manifeste en direction de la source d'influence ne se double pas d'un changement d'attitude au niveau latent. Ce décalage serait lié à la nature de l'élaboration de la divergence entre le point de vue de la cible de l'influence et celui que maintient la source. Le changement en direction de la source peut en effet prendre des formes diverses, selon la manière dont les cibles résolvent le conflit qui les oppose à la source.

Il faut d'abord envisager le cas où aucun conflit n'est ressenti comme tel face à la source d'influence: il y a alors simple *conformité*. Par

exemple, dans un paradigme portant sur la xénophobie, on a pu mettre en évidence que des individus tendanciellement xénophobes peuvent sans problème apparent adhérer aux positions d'une source d'influence aussi bien lorsqu'elle avance des principes relevant des droits de l'homme que lorsqu'elle défend un point de vue ethnocentrique (cf. Sanchez-Mazas, Pérez, Navarro, Mugny et Jovanovic, 1993). L'ambivalence normative permettrait aux cibles de ne pas tirer de conséquences quant à une éventuelle contradiction entre de tels principes, et donc de ne pas modifier leur attitude en profondeur. Lorsqu'au contraire une divergence est explicite entre la cible et la source d'influence, et que le contexte oblige à l'élaboration de ce conflit, la cible peut cependant être centrée sur la seule comparaison sociale avec la source, et ne pas traiter les contenus en soi (Moscovici, 1980). Certains chercheurs ont décrit le changement d'attitude en direction des sources de haut statut comme un effet de *complaisance* qui aurait pour fonction essentielle de résoudre la tension ressentie, mais qui n'amènerait pas à un changement de l'attitude personnelle (Kelman, 1958; Moscovici, 1980). Cette dynamique serait notamment à l'oeuvre lorsque la tâche sur laquelle porte la tentative d'influence exige une réponse unique, du fait de sa nature objective, comme il en va des paradigmes de type Asch (cf. Butera, Huguet, Mugny et Pérez, 1994).

Lorsque le changement d'attitude de la part de la cible découle exclusivement de sa motivation intrinsèque à établir un consensus avec la source, il aurait pour effet une *paralyse sociocognitive* (Pérez, Mugny et Navarro, 1991): le changement manifeste en direction de la source bloquerait lui-même le changement latent, dans la mesure où il permettrait de résoudre le conflit avec la source, sans élaboration en profondeur. Les sources intragroupes, notamment, pâtissent de l'accord qu'elles obtiennent du fait d'une élaboration purement collective de l'attitude: guidée par l'auto-catégorisation (Turner, 1991), la cible reprendrait à son compte la position de son groupe sans pour autant que cette approbation s'exprime au delà d'un niveau manifeste. Cette élaboration collective rendrait compte des effets

de conformité qui se manifestent dans le cadre d'un rapport social donné (par exemple d'identification à une source intragroupe) et ne se maintiennent que pour autant que ce rapport avec la source est psychologiquement saillant (Abrams et Hogg, 1990; Kelman, 1958; Sanchez-Mazas et al., 1993). Cette «paralysie» découle de ce que la conformité manifeste élimine la divergence apparente, qui ne nécessite alors plus d'élaboration.

La menace de l'identité

Le changement manifeste en direction de la source peut donc remplir la fonction positive de rétablir le consensus ou d'éviter le conflit avec une source légitimée à introduire un point de vue consensuel. Cependant, les décalages observés entre le niveau manifeste et le niveau latent dans les processus d'influence sociale sont aussi à mettre en relation avec les enjeux identitaires pouvant être impliqués dans un changement manifeste en direction de la source. C'est cette problématique qui sera abordée dans les études présentées dans ce chapitre. L'idée-force est que le fait de se conformer peut avoir pour effet d'attenter à l'identité de la cible et de la motiver à restaurer celle-ci. En effet, en fonction de son statut, une source d'influence peut exercer une pression telle qu'elle force la cible à la conformité manifeste, ne lui laissant d'autre possibilité que de restaurer son identité au niveau latent. Ainsi, l'expression d'une certaine négativité à l'égard d'une source contraignante (cf. Apter, 1983), peut être non seulement directe (par exemple, sous forme de désobéissance ou de réactance; cf. Heilman, 1976), mais aussi latente, lorsque c'est là l'ultime moyen pour la cible de restaurer son sentiment d'identité positive. Dans le cadre de la théorie de l'élaboration du conflit (Pérez et Mugny, 1993), ce cas de figure constitue une illustration du principe selon lequel la résolution d'un conflit au niveau manifeste, notamment par la conformité au point de vue de la source, peut à son tour induire un autre conflit, dû à la menace de l'identité, qui sera quant à lui forcément géré à un niveau latent. Il s'avère donc important de différencier les situations d'influence où l'identité de la cible est susceptible d'être menacée de celles où tel n'est pas le cas.

La menace de l'identité peut être définie comme l'atteinte à l'un ou l'autre des principes constitutifs de l'identité, à savoir l'estime de soi, la continuité, et la distinctivité par rapport aux autres (Breakwell, 1986; 1988), ainsi que le désir d'autonomie (Apter, 1983; cf. Brehm et Brehm, 1981) ou l'auto-perception d'une certaine maîtrise de l'environnement matériel et social (Coxdol, 1982). Dans une situation d'influence sociale, la menace de l'identité intervient du fait d'une interpellation directe de la cible par le discours de la source, en particulier lorsqu'elle remet ouvertement en question la positivité de son identité (comme lorsqu'un discours antitabac définit les fumeurs comme des êtres manipulés et dépendants). Changer au niveau manifeste serait en soi conflictuel pour la cible du fait que cela signifie endosser l'identité négative que lui confère le point de vue de la source. Le fait d'accorder un certaine validité à la source signifie aussi renoncer à la validité du point de vue propre préalablement soutenu (cf. Chaiken, Giner-Sorolla et Chen, 1996; Insko, Smith, Alicke, Wade et Taylor, 1985). En bref, le «conflit de base» est constitué par la remise en question de l'identité: la simple acceptation du point de vue de la source -s'y conformer- empêche la cible de satisfaire à un ou plusieurs principes constitutifs de l'identité, et l'amène de ce fait à activer diverses stratégies de protection identitaire (cf. Breakwell, 1986).

La nature de l'élaboration de ce conflit de base détermine la stratégie de protection identitaire qui sera privilégiée. On peut de ce point de vue présumer un continuum dont les extrêmes seraient d'un côté l'intégration de la position de la source, et de l'autre la résistance face à une telle intégration. Au premier extrême, la menace de l'identité pourrait être traitée par la cible d'influence en tenant compte du point de vue de la source, c'est-à-dire en admettant la remise en question de l'identité. L'intériorisation des positions de la source constitue en effet une voie possible pour la restauration d'une identité positive. En fin de compte, une manière de restaurer une image de soi positive ne revient-elle pas à changer d'attitude ou de comportement, en une sorte de mobilité identitaire (cf. Tajfel et Turner, 1979), c'est-à-dire à acquérir une nouvelle identité pour

échapper aux attributs négatifs de l'ancienne? Un tel processus correspondrait à une élaboration proprement *sociocognitive* des contenus mêmes de la remise en question de l'identité. Tel serait le cas du fumeur qui, confronté à une source dénonçant les fumeurs comme manipulés par l'industrie du tabac et la publicité, reconnaît le bien fondé de cette mise en cause de l'image de soi en tant que fumeur, et restaure son identité en renonçant à fumer, c'est-à-dire en devenant non-fumeur ou ex-fumeur. Tel serait aussi le cas d'un individu qui, confronté au point de vue opposé d'une source d'influence dont les positions présupposent l'invalidité de son propre jugement, restaure son identité en adhérant à la validité supérieure du point de vue opposé, le changement devenant le gage d'un gain de validité propre (Festinger, 1950). Ici également, le changement manifeste implique une menace de l'identité (en l'occurrence, il revient à admettre l'invalidité propre), et le changement latent permet sa restauration.

A l'opposé, une élaboration *sociorelationnelle* des contenus mêmes de la remise en question de l'identité déboucherait sur un *conflit d'identité*. Dans ce cas, les contenus de la menace de l'identité seraient mis en correspondance avec des éléments saillants du rapport d'influence sociale. La cible prêtant davantage attention au fait que la menace de son identité provient de la source, la restauration de l'identité serait alors située dans ce cadre relationnel. Du fait de l'emprise que la source possède sur la cible, notamment en raison de son statut, changer sur le plan manifeste serait conflictuel du fait que le changement prend la signification de se soumettre à la source (Brehm, 1966). Dans ce cas, la menace de l'identité se confond avec un rapport d'influence défavorable à la source. La cible serait alors plus réticente à traiter les contenus conflictuels de manière objective et à en tirer les conséquences pour l'attitude personnelle. Le traitement de l'information est biaisé, orienté qu'il est alors par des motivations de défense des croyances et valeurs propres dans un rapport d'influence devenu saillant (cf. Chaiken et al., 1996; McGuire et Papageorgis, 1961, 1962). L'hypothèse générale est que la résistance

défensive (cf. Pérez, Falomir et Mugny, 1995) induite par un tel conflit d'identité ne permet pas l'intégration des points de vue, et ne peut aboutir qu'à un refus, forcément latent, de la prise de position menaçante imputée à la source. Le paradoxe est ainsi posé: bien qu'à un niveau manifeste la cible se conforme au point de vue de la source, au niveau latent elle peut être amenée à ne pas le prendre en compte, afin d'assurer son identité.

Les conflits issus d'une menace de l'identité peuvent donc autant favoriser (élaboration sociocognitive) qu'empêcher (élaboration sociorelationnelle) le changement latent, l'hypothèse étant que la gestion que la cible fera du conflit sera déterminée par la saillance de la dépendance perçue au rapport d'influence. De ce point de vue, on postulera la conjonction de deux éléments déterminant le conflit d'identité. Le premier relève de la notion de dépendance (Deutsch et Gerard, 1955) et tient à la *contrainte normative* qui est associée à la source du fait de son statut. Une contrainte normative élevée renvoie à la perception de l'obligation ressentie de se conformer à une source du fait de sa légitimité à exercer une pression à l'uniformité. Le second relève de la notion de *contrainte persuasive*, et exprime le fait que toute validité concédée aux arguments de la source peut être perçue comme obligeant la cible à traiter le point de vue adverse, et à changer en conséquence dans sa direction. L'hypothèse est ici que cette contrainte persuasive amènerait à une élaboration de la menace de l'identité comme un conflit d'identité lorsqu'elle se double d'une forte contrainte normative, c'est-à-dire lorsqu'elle est associée à une source de haut statut. La conséquence en serait un blocage de l'influence latente.

Un premier corollaire est qu'on peut en revanche attendre un changement latent face à une source de bas statut, dans la mesure où celui-ci ne force pas à l'accord manifeste, et que le simple désaccord exprimé au niveau manifeste devrait suffire à assurer à la cible une gestion du conflit indépendante du rapport d'influence. Dans ce cas de figure, l'expression manifeste de l'autonomie (le désaccord manifeste) aurait pour effet implicite de dissocier de manière quasiment

automatique l'élaboration de l'attitude latente du rapport social avec la source (Pérez et Mugny, 1989), parce que celle-ci ne dispose d'aucune légitimité à convaincre. Les facteurs susceptibles d'introduire quelque contrainte persuasive ne devraient pas alors contribuer à un conflit d'identité, mais à motiver les cibles à une prise en compte des contenus de la remise en question de leur identité. On aurait là une explication du fait que, notamment dans les études sur l'innovation minoritaire (cf. Huguet, Nemeth et Personnaz, 1995), le changement latent apparaît être fonction de l'intensification du conflit (Moscovici, 1980): celle-ci aurait pour effet de forcer les cibles à traiter la divergence de points de vue (et non pas à l'ignorer; cf. De Dreu et De Vries, 1993), la dissociation facilitant les effets paradoxaux d'une activité alors centrée uniquement sur le processus d'opposition des points de vue (cf. Falomir, Mugny et Pérez, 1996). Un autre corollaire est qu'une source de haut statut donnerait lieu à une intériorisation, au delà donc de la conformité manifeste, à la condition que la cible puisse traiter la menace de l'identité sans que le rapport d'influence ne soit perçu comme contraignant. Le problème est que la contrainte normative attachée à la source de haut statut rendrait une telle dissociation sinon peu probable, du moins pas automatique. Pour que celle-ci prenne place, la cible devrait pouvoir contrecarrer d'une manière ou d'une autre le rapport d'influence qui lui est sinon défavorable. Ne se retrouvant plus alors en position purement défensive, elle pourrait traiter la divergence de fond en tant que telle, et non plus sur un plan purement relationnel. Cette dynamique rendrait compte de ce que dans plusieurs études d'influence sociale sur des fumeurs, une source de haut statut obtient davantage d'influence sur l'intention d'arrêter de fumer lorsque le contexte assure un régulation positive du rapport avec la source, malgré l'emprise de celle-ci (cf. Falomir, Mugny et Pérez, 1993). Une manière d'illustrer le rôle que joue la gestion du rapport d'influence dans l'élaboration de l'attitude latente est d'orthogonaliser la contrainte normative associée au statut de la source d'influence et la contrainte persuasive introduite par le contexte. Une première expérience sera maintenant présentée à ce sujet.

Expérience 1

Contrainte normative et contrainte persuasive

Dans la première étude que nous présenterons, qui concerne les attitudes à l'égard des étrangers, la contrainte persuasive associée au contexte d'influence a été introduite par le biais de la modalité de comparaison entre les points de vue de la cible et de la source. Selon les conditions, l'accord avec la source signifiera soit qu'explicitement l'on concède de la raison propre (interdépendance négative; cf. Mummendey et Schreiber, 1983), soit que n'existe pas une telle implication (indépendance des jugements). Contrairement à l'indépendance (contrainte persuasive faible), l'interdépendance négative signifie explicitement que l'augmentation de la raison donnée à la source présuppose la diminution de la validité du point de vue propre (contrainte persuasive forte). Que le sujet élabore alors la divergence en termes sociocognitifs (élaboration des contenus de la menace de l'identité) ou sociorelationnels (élaboration d'un conflit d'identité) devrait être fonction de la contrainte normative associée à la légitimité de la source. En l'occurrence, on manipulera celle-ci en variant le support social conféré au message contre-attitudinal, qui sera préférentiellement soit majoritaire (contrainte normative forte), soit minoritaire (contrainte normative faible). Puisque la contrainte persuasive forte est censée rendre saillant le rapport d'influence dans le cas d'une contrainte normative forte, on peut supposer que le support majoritaire devrait tout particulièrement activer un conflit d'identité empêchant l'élaboration de l'attitude latente.

Méthode

Dans une étude sur les attitudes à l'égard des étrangers en Suisse, les jeunes Suisses interrogés par questionnaire prenaient d'abord connaissance du taux actuel de la population étrangère en Suisse, soit 15%, puis indiquaient, sur une échelle allant de 8 à 22%, à quel pourcentage ils estimaient souhaitable de limiter la présence des étrangers en Suisse. De la centaine de participants à l'expérience, 70 (42 femmes et 28 hommes d'un âge médian de 18 ans, issus d'une école de commerce et d'un centre de formation professionnelle de

Suisse Romande) ont été retenus pour les analyses, sur la base de leur nationalité suisse et de leur réponse au pré-test égale ou inférieure au point d'ancrage de 15%. La passation, collective, a eu lieu dans le cadre de leurs cours.

Après le pré-test, les sujets lisaient un message revendiquant pour les étrangers le droit à leur dignité ainsi que les droits politiques et sociaux (protection sociale, salaire minimum, aide à la formation, droit au chômage sans perte de salaire, appartements bon marché). Selon les conditions expérimentales, la prise de position était présentée comme étant approuvée soit par 88% (*condition majoritaire*), soit par 12% (*condition minoritaire*) des jeunes. Après lecture, les sujets exprimaient leur degré d'accord général (1-pas d'accord, 7-d'accord) avec le texte ainsi légitimé (88%) ou illégitimé (12%).

On reprenait ensuite séparément les cinq revendications avancées dans le texte, et on demandait aux sujets de déterminer qui, des jeunes qui les soutenaient (la majorité ou une minorité des jeunes) ou d'eux-mêmes, avait raison, selon deux modalités². Dans la condition d'interdépendance négative des jugements, les sujets devaient distribuer un total de 100 points (*contrainte persuasive forte*), «ni plus, ni moins, entre la majorité (ou la minorité) de jeunes approuvant la revendication et eux-mêmes. De cette manière, le degré de «raison» attribué à celle-ci est forcément retranché de celui accordé à soi-même. Dans la condition d'indépendance des jugements, les sujets pouvaient aussi bien accorder des points à ceux qui approuvaient la revendication qu'à eux-mêmes, le nombre de points pouvant, dans chaque cas, s'élever jusqu'à 100 (total de 200 points; *contrainte persuasive faible*). L'accord avec le texte, ainsi que les points attribués à la source, constituent une double mesure de la conformité manifeste.

Pour ce qui est de l'attitude latente, les sujets exprimaient à quel degré ils utiliseraient dans une discussion quatre arguments relatifs

2. Par exemple, «la majorité des jeunes soutient l'idée d'augmenter les prestations sociales (rentes assurance vieillesse, maladie et invalidité) pour les étrangers»: cette majorité des jeunes a raison: points
C'est moi qui ai raison: points

au droit de vote pour les étrangers (7-je l'utiliserais). Ceux-ci étaient énoncés de quatre manières différentes, au nom d'un principe soit humanitaire, soit politique, et en termes soit optatifs (il serait souhaitable...), soit impératifs (il est absolument indispensable...). La mesure de l'influence latente est constituée par la moyenne de ces quatre formulations ($\alpha = .89$).

Résultats

En ce qui concerne l'accord avec le texte, on constate que les revendications soutenues par la majorité des jeunes sont moins désapprouvées ($M=4,16$) que celles n'ayant le support que d'une minorité ($M=3,06$; $F_{1,66}=5,99$; $p<.02$; rappelons qu'à ce moment de l'expérience la modalité de comparaison n'a pas encore été introduite). Pour ce qui est de la tâche de comparaison (cf. tableau 1), on constate d'abord qu'en termes absolus la raison attribuée à soi ($M=65,02$) est nettement supérieure à celle de la source ($M=39,85$; $t_{69}=5,96$, $p<.001$). Cependant, la proportion des points attribués à soi relativement au total des points attribués (qui rend directement comparables les modalités de comparaison sociale) est modulée par la contrainte normative: face à la majorité, elle est moins favorable à soi ($M=57,74$) que face à la minorité ($M=68,32$; $F_{1,66}=6,45$, $p<.02$), ce qui suggère que le rapport d'influence est plus saillant. Par ailleurs, si en termes proportionnels le degré de contrainte persuasive n'amène pas à des différences dans la distribution de raison ($p<.14$), en termes absolus les sujets s'auto-attribuent plus de raison lorsque cette contrainte est faible ($M=71,51$) que lorsqu'elle est forte ($M=59,56$; $F_{1,66}=7,28$; $p<.01$). Une telle différence n'apparaît pas pour la raison reconnue à autrui.

La mesure de l'influence latente (cf. tableau 1) donne lieu à l'interaction prévue des deux variables expérimentales ($F_{1,66}=4,14$; $p<.05$). Dans la condition d'indépendance des jugements (faible contrainte persuasive), la position majoritaire semblerait obtenir plus d'influence que celle minoritaire, mais la différence n'est toutefois pas significative ($p>.10$). En revanche, lorsque la contrainte persuasive est forte, l'intériorisation du contenu est comme prévu plus faible en

Tableau 1

	contrainte persuasive	
	forte	faible
condition majoritaire :	n	17
	raisons pour soi	67,38 (18,62)
	raisons pour la source influence latente	47,44 (22,31) 2,71 (1,59)
condition minoritaire :	n	15
	raisons pour soi	76,19 (16,32)
	raisons pour la source influence latente	30,17 (20,29) 1,98 (1,27)

Raison attribuée à soi et à la source, et influence latente (entre parenthèses, écarts-type).

présence d'un support majoritaire plutôt que minoritaire ($p < 0,05$). Finalement, la différence introduite par la contrainte persuasive est significative pour la condition de support minoritaire ($p < 0,03$), où la contrainte persuasive forte a eu pour effet que l'on prenne en compte le point de vue minoritaire, comme dans l'étude de De Dreu et De Vries (1993).

Discussion

On retiendra d'abord que les sujets s'accordent davantage de raison à eux-mêmes qu'à la source, ce qui exprime une forte motivation à avoir personnellement raison, et l'embaras de s'auto-attribuer moins de raison que l'on n'en concéderait au point de vue antagoniste. Le fait qu'en termes absolus sous contrainte persuasive faible ils s'auto-attribuent encore plus de raison indique que cette condition a bien permis de diminuer symboliquement la contrainte persuasive du message, qui est par ailleurs davantage perçue face au message bénéficiant du soutien de la majorité.

Ensuite, il ressort que la source légitimée par le support majoritaire induit davantage de conformité à ses positions que la source illégitimée par le support d'une minorité. Cependant, ce point de vue n'est pas forcément intériorisé dans l'attitude latente. On note d'abord que la condition de faible contrainte normative induit peu de changement latent, même pour la majorité. Il se peut que la contrainte persuasive faible a contrecarré l'influence du fait que la menace pour l'identité était moindre dans cette condition: le sujet n'étant pas forcé à renoncer (ne serait-ce que partiellement) à la validité de son propre point de vue, il peut alors simplement ignorer le point de vue adverse.

Les dynamiques apparaissant sous forte contrainte persuasive sont alors des plus parlantes: dans ce cas, l'attitude personnelle est moins inspirée par le message lorsqu'il représente le point de vue de la majorité qu'un point de vue minoritaire. Ce résultat suggère principalement que dans un contexte de forte contrainte persuasive (interdépendance des jugements) la contrainte normative introduite par la source de haut statut amène les cibles à élaborer la menace de l'identité comme un conflit d'identité. Elle inhibe alors le changement latent, probablement parce que la pression à se conformer à la majorité rend explicite la dépendance dans un rapport d'influence qui empêche la préservation d'une identité positive. En bref, la saillance du rapport d'influence contraignant n'est pas au bénéfice de l'influence du message lorsque celui-ci est associé à une forte contrainte normative. Par contraste, la forte influence constatée avec la position minoritaire suggère qu'une élaboration proprement sociocognitive de la menace de l'identité est favorisée lorsque la contrainte persuasive introduite par le contexte force les cibles à prendre en considération les points de vue qui remettent en cause leur identité, et que l'absence de contrainte normative ne les oriente pas vers une élaboration relationnelle du conflit.

Expérience 2

De la menace de l'identité au conflit d'identité

Des prédictions similaires ont été testées dans un autre paradigme, celui du tabagisme, où la contrainte persuasive est implicite, et en

l'occurrence inhérente au climat social à son égard. Celui-ci a en effet été choisi parce que les processus de changement qui le caractérisent impliquent de manière toute particulière une menace de l'identité. Trois caractéristiques du tabagisme sont à relever à cet égard. D'abord, la représentation sociale du tabagisme et l'image des fumeurs s'est détériorée au cours de ces dernières années, au point de devenir négative non seulement pour les non-fumeurs, mais aussi pour les fumeurs eux-mêmes (Echebarria, Fdez Guede et González, 1994). Ensuite, la légitimité ou normativité sociale des fumeurs est devenue de plus en plus faible (cf. les mesures de restriction du comportement) à mesure que les non-fumeurs se sont constitués en groupes ayant des intérêts opposés à défendre (Roemer, 1983). Finalement, les fumeurs sont la cible de fortes campagnes à la fois contre le tabac et contre eux-mêmes (cf. Hirsch, Hill, Frossart et Tassin, 1988). Ce changement social fait donc émerger divers éléments menaçant le contenu et la valeur de l'attitude et des comportements des fumeurs, et partant, de leur identité. C'est la raison pour laquelle les deux prochaines études que nous allons rapporter visent à montrer l'importance que peut avoir la régulation du rapport établi avec diverses sources d'influence antitabac sur l'impact qu'elles obtiennent.

Prenons d'abord l'exemple d'une étude réalisée en Espagne avec 63 fumeurs (des étudiants des deux sexes âgés de 18 à 36 ans; âge médian de 21 ans), recrutés dans le hall de leur université pour participer à une étude portant sur les effets du tabac sur la mémoire. Ils ont été exposés à un plaidoyer antitabac (cf. Pérez, Mugny, Roux et Butera, 1991, p. 94-95), qui décrit le fumeur comme un individu dépendant d'un besoin artificiel de fumer et manipulé par l'industrie du tabac. La contrainte normative a été introduite ici en manipulant le statut d'expert de la source. Le texte était ainsi attribué soit à une *source experte* (un groupe de professeurs en économie politique: contrainte normative forte), soit à une *source non-experte* (des militants d'un groupe minoritaire: contrainte normative faible). Des questions de contrôle indiquent qu'effectivement la source experte

est, davantage que la source non-experte, perçue comme experte ($p < .007$), scientifique ($p < .03$), digne de foi ($p < .08$), représentative ($p < .08$) et majoritaire ($p < .07$).

L'accord (7=tout à fait d'accord) avec des revendications antitabac avancées dans le plaidoyer antitabac évaluait l'influence manifeste. Le changement de l'intention d'arrêter de fumer (7=oui, j'ai l'intention-), mesurée avant et après la lecture du texte, sera considéré comme constituant une mesure d'influence latente, au sens où elle reflète l'engagement personnel à changer de comportement, et présume l'élaboration personnalisée de la remise en cause de leur identité qui caractérise la norme qui leur est opposée. Les sujets se prononçaient en outre sur l'importance à accorder à quatre dimensions habituellement associées à la consommation du tabac (cf. Leventhal et Avis, 1976; Pérez et Mugny, 1990), deux d'entre elles étant favorables aux fumeurs (le plaisir et la diminution du stress), les deux autres défavorables (la santé et la dépendance de la nicotine). Enfin, ils donnaient leur estimation quant au respect à accorder aux non-fumeurs et aux fumeurs.

Résultats

Pour ce qui est de l'importance accordée aux facteurs associés à la consommation de tabac (voir Tableau 2), elle illustre remarquablement l'existence psychologique d'une menace de l'identité des fumeurs. En effet, les dimensions favorables sont moins importantes ($M = 4,29$) que les défavorables ($M = 5,93$; $F_{1,59} = 58,73$; $p < .001$), ce qui démontre l'acceptation de la stigmatisation des fumeurs par les fumeurs eux-mêmes, et peut-être la pertinence d'envisager de modifier leurs habitudes de consommation. Cela est d'ailleurs particulièrement vrai face à la source experte, comme l'indique l'interaction des dimensions avec le statut de la source ($F_{1,59} = 6,60$; $p < .02$): les dimensions favorables aux fumeurs sont considérées comme plus importantes lorsque la source est non-experte que lorsque la source est experte ($p < .08$). A l'inverse, les dimensions défavorables sont considérées comme plus importantes face à la source experte que face à la source non-experte ($p < .05$).

Tableau 2

	facteurs associés à la consommation de tabac		respect des fumeurs et des non-fumeurs	
	favorables	défavorables	fumeurs	non-fumeurs
source experte	4,03 (1,31)	6,18 (1,03)	4,97 (1,80)	6,18 (1,06)
source non-experte	4,60 (1,16)	5,64 (1,03)	5,52 (1,38)	5,97 (1,29)

Importance des facteurs associés à la consommation du tabac et au respect des fumeurs et des non fumeurs (F =très important; entre parenthèses, écarts-type).

On constate dans la même veine (tableau 2) que si le respect accordé à chaque catégorie est plus important à l'égard des non-fumeurs ($M=6,08$) que des fumeurs ($M=5,22$; $F_{1,59}=18,79$; $p<.001$), cet effet est à nouveau modulé par le statut de la source ($F_{1,59}=3,55$; $p<.07$). Face à la source experte, le respect des non-fumeurs est plus important que celui des fumeurs ($p<.001$), alors que la différence dans le degré de respect des non-fumeurs et des fumeurs n'est pas significative face à la source non-experte. La source experte force donc davantage à reconnaître l'illégitimité du fait de fumer, et à différencier fortement le traitement à réserver aux catégories des fumeurs et des non-fumeurs. Ces résultats sont cohérents avec ceux d'autres recherches montrant que les fumeurs acceptent à la rigueur autant que les non-fumeurs la légitimité de la discrimination envers les fumeurs (Echebarria et al., 1994). Il apparaît cependant que ces contraintes normatives à l'encontre du tabagisme sont tout particulièrement fonction du statut de la source. D'ailleurs, l'accord avec les revendications avancées par les auteurs est plus fort avec la source experte ($M=3,49$) qu'avec la source non-experte ($M=2,60$; $F_{1,59}=4,07$; $p<.05$). Le changement de l'attitude personnelle (intention d'arrêter de fumer, $M=0,44$) ne diffère cependant pas quant à lui selon le statut de la source ($F_{1,59}=1,60$; $p<.21$), confirmant que la contrainte normative n'induit pas nécessairement une élaboration personnalisée de la

menace de l'identité. En accord avec notre hypothèse générale, il est cependant négativement corrélé avec l'accord exprimé sur les revendications de la source experte ($r_{34}=-,291$; $p<.05$), alors que face à la source non-experte un tel rapport négatif n'est pas établi ($r_{29}=-,115$; $p<.52$; $z=1,56$; $p<.06$).

Ces résultats montrent que les fumeurs ont effectivement intériorisé la menace de l'identité, puisqu'ils jugent plus importants les facteurs défavorables à la consommation de tabac et le respect des non-fumeurs. Ils suggèrent aussi que la pression normative exercée par le statut expert de la source les contraint à reconnaître leur propre illégitimité, et à approuver davantage ses revendications, qui leur sont pourtant opposées. Mais cette acceptation manifeste est inversement associée au changement de l'intention personnelle, ce qui n'est pas le cas face à la source non-experte. Autrement dit, l'acceptation d'une norme fortement contraignante apparaît bien contrecarrer le changement de l'intention, ce qui laisse à penser que ce serait le conflit d'identité introduit par l'acceptation même du point de vue de la source qui empêcherait l'élaboration des conséquences pour l'attitude personnelle des contenus mêmes de la menace de l'identité pourtant reconnue. Comme dans l'étude précédente, un rapport de contrainte menaçant pour la cible inhibe l'élaboration latente du conflit. Comment alors contrecarrer le conflit d'identité? L'hypothèse que nous avons envisagée plus haut postule que la cible a besoin de pouvoir maintenir une identité positive au sein du rapport d'influence. Dans une autre expérience, on a alors manipulé expérimentalement la possibilité pour la cible de faire ou non face à la source dans le rapport d'influence, en l'occurrence en lui donnant ou non la possibilité de fumer. La prédiction qui sera testée est qu'au cas où le contexte de l'influence n'assure pas une régulation positive du rapport d'influence (le sujet s'abstient de fumer), une source experte obtiendrait moins de changement d'intention qu'une source non-experte, et moins que la même source experte au cas où une gestion positive de la relation d'influence est autorisée (le sujet exprime son autonomie en fumant).

Expérience 3

Régulation du rapport d'influence et Intériorisation

Dans cette nouvelle étude, qui concerne également les attitudes des fumeurs, outre le statut d'expert de la source (contrainte normative forte ou faible), la régulation du rapport d'influence a été manipulée, en jouant sur le fait que fumer, plutôt que de ne pas fumer durant l'expérience (cf. Pérez et al., 1995), peut constituer une régulation positive de l'identité des fumeurs dans leur rapport à une source de haut statut. En accord avec nos hypothèses générales, une source experte devrait obtenir davantage de conformité avec son point de vue qu'une source non-experte, du fait qu'elle introduit une plus forte contrainte normative. La transposition de cette conformité au niveau de l'intention ne devrait pourtant se produire que lorsque la cible peut prendre le contre-pied de ce rapport d'influence qui lui est défavorable, en l'occurrence en fumant. Face à la source non-experte, l'influence relevant de l'intensité du conflit induit (Moscovici, 1980), et non des enjeux relationnels découlant du rapport d'influence, le conflit plus intense associé au fait de ne pas fumer ne serait pas élaboré comme un conflit d'identité, et permettrait un traitement sociocognitif de la menace de l'identité. Au contraire, le fait de fumer deviendrait l'expression de l'ignorance d'un point de vue a priori sans expertise ni crédibilité particulières, et devrait contrecarrer l'influence latente.

Finalement, pour étudier la saillance du rapport d'influence, cette étude a également introduit une tâche permettant de mesurer l'origine attribuée aux idées générées par les sujets à propos du plaidoyer. Le conflit d'identité étant supposé être associé à la pression introduite par le rapport d'influence avec la source de haut statut, l'hypothèse est que les sujets devraient dans ce cas percevoir davantage leur réflexion comme découlant du message de la source. Puisque face à la source de bas statut la menace de l'identité est censée être dissociée du rapport d'influence, les sujets devraient considérer davantage leur réflexion comme indépendante du message de la source.

Méthode

L'étude (cf. Falomir, Mugny et Pérez, 1997), dont la procédure est similaire à celle de l'étude de Pérez et al. (1995), a été réalisée en Espagne avec 88 fumeurs (22 par condition, étudiants des deux sexes, âgés de 18 à 35 ans -âge médian de 21 ans) recrutés dans le hall de leur université pour participer à une étude portant sur les effets du tabac sur la mémoire. Une fois installés dans une salle d'expérience par groupes de quatre, ils indiquaient leurs caractéristiques biographiques et leur niveau de consommation de cigarettes. Ils exprimaient aussi leur degré d'intention d'arrêter de fumer prochainement (1=non, je n'ai pas l'intention et 7=oui, j'ai l'intention ; pré-test de l'intention), et leur degré d'accord avec 6 items extraits du texte qu'ils allaient lire plus tard (7=d'accord; pré-test de l'attitude manifeste). Venait ensuite la présentation du texte antitabac (identique à celui de l'étude précédente), attribué dans la moitié des conditions à une source experte (des professeurs d'université) et dans l'autre moitié à une source non-experte (des collégiens). On poursuivait en demandant aux sujets de mémoriser une liste de 16 adjectifs susceptibles de décrire la source (la moitié positifs, la moitié négatifs). Ils avaient ensuite à attendre en silence quatre minutes, pendant lesquelles ils pouvaient ou non fumer. Dans la condition *sans possibilité de fumer*, il n'y avait pas de cendriers dans la salle, et de surcroît deux affiches signalaient l'interdiction. Lorsque les sujets demandaient s'ils pouvaient fumer, l'expérimentateur dégageait sa responsabilité en soulignant que l'interdiction était due à l'absence de ventilation dans la salle. Notons que personne n'a fumé dans cette condition. Dans la condition *avec possibilité de fumer*, des cendriers étaient disposés de sorte que les sujets qui désiraient fumer pouvaient le faire. Contrairement à l'étude de Pérez et al. (1995), l'expérimentateur n'incitait pas les sujets à fumer pendant l'expérience, et notait à leur insu ceux d'entre eux qui fumaient. Cette procédure visait à contrôler que c'était le fait même de fumer, et non pas la seule possibilité de le faire, qui permet aux fumeurs de réguler positivement la perception du rapport d'influence.

Le post-test était constitué des mêmes mesures de l'attitude manifeste et de l'intention qu'au pré-test. Les mesures de changement correspondent à la différence entre le post-test et le pré-test. Pour terminer, on demandait aux sujets d'indiquer les 5 premières idées qui leur venaient à l'esprit à propos du texte lu auparavant. A propos de chaque idée, on leur demandait alors d'indiquer, en pourcentages, dans quelle mesure elle était déjà leur auparavant (idée antérieure au texte), dans quelle mesure elle était littéralement reprise du texte (idée découlant du texte), et dans quelle mesure elle leur était venue à l'esprit à l'instant (idée autogénérée). Le total des pourcentages devait être de 100%.

Résultats

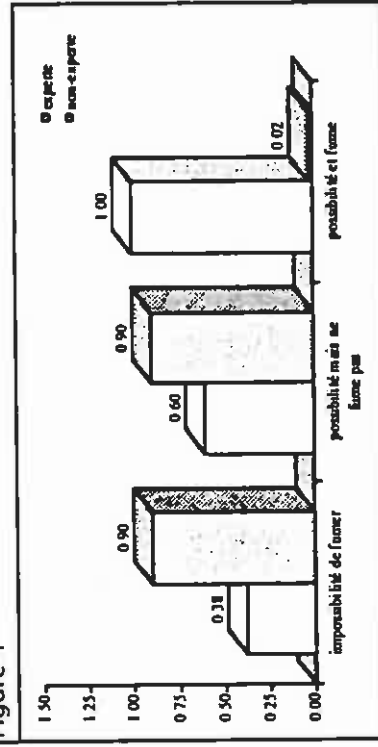
Changement de l'attitude manifeste et de l'intention. Pour la mesure de conformité aux arguments de la source (attitude manifeste), les 6 items ont été agrégés en un indice unique ($\alpha = .76$). La moyenne au pré-test de cet indice est de 3,66. Pour l'intention d'arrêter de fumer, la moyenne au pré-test est de 3,51. Les analyses de variance portent sur les changements ajustés aux scores du pré-test.

Des analyses de variance ont été réalisées selon un plan 2x3, c'est-à-dire selon le statut de la source, et selon que les sujets ne pouvaient pas fumer ($n=44$), le pouvaient mais ne le faisaient pas ($n=17$), ou le pouvaient et en profitaient ($n=27$). Pour ce qui est du changement sur l'attitude manifeste, le seul effet significatif est relatif au statut de la source, la source experte étant davantage influente ($M=0,36$) que la source non-experte ($M=0,02, p<0,03$).

Pour ce qui est du changement dans l'intention d'arrêter de fumer (voir figure 1), apparaît l'interaction entre les deux variables ($p<0,01$), qui révèle d'abord que lorsque les sujets ne pouvaient pas fumer, la source non-experte obtient comme prédit plus de changement que la source experte ($p<0,05$). Pour ce qui est de la source de statut supérieur, les décompositions montrent que les sujets ne pouvant pas fumer changent moins que ceux qui pouvaient fumer et l'ont effectivement fait ($p<0,04$), alors qu'ils ne diffèrent pas de ceux qui pouvaient le faire mais ne l'ont pas fait. Les sujets qui ont fumé ne diffèrent pas

de ceux qui pouvaient le faire mais qui ne l'ont pas fait, mais ils tendent à changer davantage que tous les sujets qui n'ont pas fumé ($p<0,07$). Pour ce qui est de la source de statut inférieur, les sujets qui pouvaient fumer et l'ont effectivement fait changent moins que ceux qui ne pouvaient pas fumer ($p<0,01$), et que ceux qui pouvaient le faire mais ne l'ont pas fait ($p<0,03$). Finalement, parmi les sujets qui avaient la possibilité de fumer, ceux qui ont profité de fumer changent davantage avec la source de statut supérieur qu'avec celle de statut inférieur ($p<0,01$), alors que ceux qui n'ont pas fumé ne diffèrent pas.

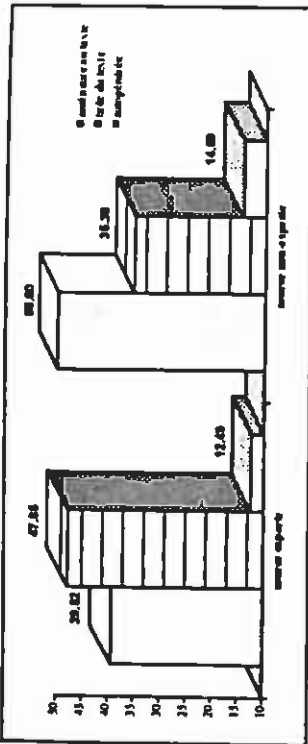
Figure 1



Changement dans l'intention d'arrêter de fumer.

Origine des idées associées au texte antitabac. Les sujets ont rédigé une moyenne de 4,72 idées associées au texte, sans différences entre conditions. En ce qui concerne l'origine de ces idées, l'analyse de variance indique d'abord un effet simple de ce facteur intrasujets ($p<0,001$): le pourcentage des idées considérées comme nouvelles ($M=13,53\%$) est inférieur au pourcentage des idées déjà connues avant la lecture du texte ($M=44,70\%$; $p<0,001$) et au pourcentage des idées tirées du texte ($M=41,65\%$; $p<0,001$), ces deux derniers pourcentages ne différant pas entre eux.

Figure 2



Origine des idées générées (en pourcentages).

On notera alors surtout l'interaction entre l'origine des idées et le statut de la source ($p < .04$; voir figure 2). D'abord, le degré de nouveauté (pensées autogénérées) ne diffère pas selon le statut de la source, et est particulièrement faible, ce qui suggère par contraste l'importance, dans ce paradigme, des prises de positions préalables à l'exposition au message, et de celles provenant du message. Selon la source cependant, la saillance du message dans l'élaboration du conflit varie. En effet, les idées sont considérées comme provenant davantage du texte lorsque celui-ci émane d'une source experte que lorsqu'il émane d'une source non-experte ($p < .04$), alors que les idées sont davantage considérées comme antérieures à la lecture du texte lorsque celui-ci est issu d'une source non-experte que lorsqu'il provient d'une source experte ($p < .02$).

Discussion

Ces résultats suggèrent d'abord que face à la source experte leurs propres réflexions sont bien perçues par les fumeurs comme provenant principalement du point de vue introduit par le message lui-même, alors que face à la source non-experte elles sont davantage perçues comme ayant une origine antérieure -et donc extérieure- au rapport d'influence. Ces deux cas de figure renvoient à une élaboration distincte du conflit entre des points de vue divergents. Ainsi, face à une source de bas statut la cible situerait le débat d'idées plutôt en

amont de la confrontation avec celle-là. Ce processus faciliterait une élaboration intériorisée du conflit introduit par le message (Pérez et al., 1995), davantage dissociée du rapport avec la source. Le changement de l'intention observé lorsque les fumeurs ne pouvaient pas fumer refléterait le traitement du point de vue de la source, et partant, de la menace de l'identité que les fumeurs ont intériorisée.

En revanche, face à une source experte, le conflit serait davantage élaboré en termes du rapport avec la source. Lorsque le contexte d'influence ne permet pas une régulation positive de ce rapport d'influence, en l'occurrence lorsque le sujet ne fume pas, la contrainte normative (et persuasive) attachée à la source se confirme amener à une attitude défensive (Pérez et al., 1995), caractéristique d'un conflit d'identité. Les résultats étayent aussi le corollaire de cette dynamique: des individus placés en situation de menace d'identité ont besoin d'une certaine régulation positive du rapport d'influence pour pouvoir élaborer leur attitude personnelle. En effet, lorsque la source est de haut statut et que le sujet profite de la possibilité de fumer, la conformité manifeste s'accompagne d'un changement de l'intention personnelle, témoignant d'une réelle intériorisation, et du traitement -objectif- de la menace de l'identité.

Il apparaît aussi que le fait de fumer se confirme être *en soi* un élément régulateur. En effet, les résultats ont montré que ce sont surtout les sujets qui ont fumé qui présentent les effets prédits, à savoir une augmentation de l'influence avec la source de statut supérieur, et une diminution face à celle de statut inférieur. Seul ce comportement permet au fumeur de réaffirmer sa liberté et son autonomie dans le cadre d'un rapport d'influence saillant et contraignant. Le simple fait de permettre de fumer ne s'est pas en effet révélé suffisant pour les induire de manière significative chez les sujets qui se sont abstenus de fumer malgré la permission. Le fait que l'origine des idées ne diffère pas selon que les sujets ont ou non fumé suggère que cette variable ne change pas le rapport en soi (plus centré sur la source lorsqu'elle est de statut supérieur), mais le sentiment que le sujet a, voire se donne, de réguler positivement ou négativement son identité dans le cadre de ce rapport.

Finalement, l'étude a montré clairement que la source experte augmente davantage l'accord avec son message que la source non-experte. Puisque les sujets ne choisissent pas de récupérer leur liberté au niveau de l'accord manifeste avec celle-ci (par exemple, sous forme de réactance à l'influence de la source; Brehm, 1966), il faut conclure que la contrainte à se conformer contribue au conflit d'identité alors élaboré au niveau latent.

Conclusion

Au vu de ces résultats, le rôle que les enjeux relationnels jouent dans les processus d'influence nous paraît mettre en lumière une forme de conflit dans les tâches personnellement impliquantes que n'envoie pas explicitement la théorie de l'élaboration du conflit (Pérez et Mugny, 1993): le *conflit d'identité*. A chaque fois en effet, on doit admettre que la conformité aux normes préconisées par une source de haut statut comporte le risque d'empêcher le maintien d'une identité positive dans le rapport d'influence. Cela est vrai lorsque la conformité à une norme majoritaire présuppose de renoncer à une partie de la raison que l'on se donne (expérience 1), ou d'admettre, soit au niveau évaluatif (expérience 2), soit au niveau comportemental (expérience 3), des mesures de contrainte à l'égard de ses propres habitudes, c'est-à-dire lorsque dans un rapport social on est forcé à admettre la négativité de sa propre identité et à se soumettre. L'intériorisation de la nouvelle norme suppose en conséquence que l'individu puisse s'assurer une identité qui dans le rapport d'influence ne soit pas négative, à défaut d'être gratifiante³.

3. L'importance que le fait de préserver ou d'acquiescer une identité positive a pour les processus de changement d'attitude, peut être aussi retrouvée dans d'autres domaines de recherche. Par exemple, l'appropriation individuelle des idées produites dans la discussion par des membres d'un groupe (cf. Wicklund, 1989) est plus intense lorsque la production du groupe est évaluée positivement par l'expérimentateur (Ross & Sicoly, 1979; expérience 2). L'intériorisation d'une idée dépendrait donc des implications que cette idée a pour l'estime de soi, l'individu ne s'appropriant que les idées lui assurant une identité positive, ou du moins ne s'appropriant pas celles qui seraient susceptibles de la menacer. D'autre part, dans le cadre de la théorie de la dissonance, on peut aussi constater que lorsqu'un comportement dissonant menace l'identité d'un individu (par exemple, va à l'encontre d'une attitude définissant son identité sociale), la résolution de l'état dissonant ne suit pas le patron habituel de changement d'attitude: l'individu résiste -préserve son identité- sur les dimensions de l'attitude associées à l'identité, et ne modifie que celles qui ne la mettent pas en question (Cooper & Mackie, 1983; pour une revue voir Clémence, 1995). En définitive, dans ces situations l'élaboration de l'attitude serait également modulée par une certaine régulation de l'identité dans un rapport social rendu saillant.

Que la menace de l'identité ait différents effets en fonction du statut de la source d'influence, comme le montrent les études rapportées, suggère l'existence d'un traitement différent des enjeux identitaires face à des sources de statut différent. En l'occurrence, les résultats observés peuvent être interprétés dans une logique soit d'indissociation, soit de dissociation (cf. Pérez et Mugny, 1989), entre le rapport d'influence avec la source et l'élaboration au niveau de l'attitude latente. D'une part, face à une source de statut supérieur, l'élaboration que la cible fait du conflit entre les points de vue se situe psychologiquement plutôt dans le rapport d'influence avec la source (Guillon et Personnaz, 1983; Moscovici, 1980; Tesser, Campbell et Mickler, 1983). La menace de l'identité activée, alors construite mentalement comme conflit d'identité, empêche l'intériorisation du point de vue de la source. En effet, et contrairement à d'autres études (cf. Kelman, 1958), les résultats obtenus indiquent que l'intériorisation du point de vue d'une source n'est pas directement proportionnelle à son degré de crédibilité, et qu'une gestion positive du rapport d'influence de la part de la cible est indispensable. La contrainte à céder à la source, lorsqu'elle attente à l'identité dans la relation d'influence, amène à une restauration de celle-ci, forcément latente.

D'autre part, qu'une source de statut inférieur tire son impact social de la conflictualisation des positions antagonistes suggère que ce statut induit une modalité de traitement des divergences d'emblée dissociée d'une telle menace de l'identité (Pérez et Mugny, 1989). On sait en effet que lorsque les contraintes situationnelles empêchent les cibles de dissocier la comparaison sociale et la validation, comme c'est par exemple le cas lorsqu'on identifie les sujets à la source (cf. Mugny, Ibañez, Elejabarrieta, Iniguez et Pérez, 1986), le risque de menace de l'identité amène les sujets à ne changer ni au niveau manifeste, ni au niveau latent. Dans les situations que nous avons examinées, la source de statut inférieur a pour effet psychologique de situer l'élaboration des points de vue en deçà du rapport entre source et cible (comme l'indique le fait que dans l'expérience 3 les

Idees générées par les sujets sont moins imputées à la tentative de persuasion). La menace de l'identité activée dans la situation est alors dissociée de cette élaboration, et n'empêche pas l'intériorisation du point de vue adverse.

Cette double dynamique renvoie à la distinction entre une résistance plutôt « défensive » face à des sources de haut statut, et une résistance plutôt « assertive » face à des sources de bas statut (Pérez et al., 1995). Du fait de la saillance d'un rapport contraignant avec une source de haut statut, la cible serait davantage motivée à protéger son identité et à traiter la dimension relationnelle du conflit, et à éviter de traiter l'opposition de fond entre les deux points de vue adverses (par exemple sous forme d'exposition sélective; Frey, Lüthgens et Schulz-Hardt, 1995). Face à une source de bas statut en revanche, plutôt qu'à se défendre, la cible serait motivée à placer son point de vue dans le champ social en vue de se faire reconnaître (cf. Moscovici et Paicheler, 1978). La présence de changement latent face à la menace de l'identité serait alors le résultat paradoxal de l'affrontement du conflit entre les différents points de vue (cf. Falomir et al., 1996).

Enfin, il s'avère important de différencier le conflit d'identité du conflit d'identification, également théorisé dans la littérature sur l'influence minoritaire comme le correspondant psychologique d'une menace identitaire (Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983). Tous deux coïncident dans le fait que certaines caractéristiques d'une source d'influence forcent la cible à se conformer ou à se différencier au niveau manifeste de son point de vue, et que cette dynamique manifeste inhibe le changement latent. Néanmoins, une différence entre les deux consiste dans ce que le conflit d'identification explique l'échec à l'influence manifeste et latente d'une source de bas statut catégorisée comme intragroupe, et que le conflit d'identité explique l'échec à l'influence latente d'une source de haut statut. Cette différence réside dans les enjeux identitaires et relationnels engagés. En cas de conflit d'identification, la menace de l'identité provient de ce que s'approche des positions d'une minorité intra-

groupe impliquerait le risque d'une auto-attribution de ses caractéristiques minoritaires, celles-ci déterminant une identité négative, l'activité sociocognitive étant totalement mobilisée pour s'en distinguer. En revanche, le conflit d'identité provient de ce que la conformité manifeste à une source normative conjugué l'acceptation d'un contenu négatif pour l'identité de la cible et le sentiment de perte d'autonomie et de contrôle dans le rapport d'influence. Dans les deux cas cependant, l'absence d'influence latente s'explique par l'impossibilité d'une gestion positive de l'identité dans un rapport d'influence rendu saillant.