

ANUARIO DE PSICOLOGÍA
Núm. 36/37 - 1987 (1-2)

PSYCHOLOGISATION, CONFLIT,
ET INFLUENCE MINORITAIRE

STAMOS PAPASTAMOU
GABRIEL MUGNY

Faculté de psychologie et des sciences de l'éducation
Université de Genève

Stamos Papastamou
Gabriel Mugny
Faculté de psychologie et des sciences de l'éducation
Université de Genève
CH-1211 GENÈVE 4

1. INTRODUCTION

Les travaux de Moscovici (1979) ont montré que l'influence sociale n'est pas le seul apanage de la majorité. Une minorité peut également exercer son influence en diffusant avec un certain succès ses normes novatrices, et ce malgré le fait que par définition elle ne dispose pas de pouvoir (Collins et Raven, 1969), qu'elle voit rarement sa compétence reconnue socialement (Hollander, 1960; Kelman et Hovland, 1953), en bref qu'elle ne bénéficie pas d'une relation de dépendance avec sa cible qui lui soit favorable, ce qui a longtemps été considéré comme la condition nécessaire de tout processus d'influence sociale (Hovland, Janis et Kelley, 1953; Jones et Gerard, 1967; Linton et Graham, 1959).

Il a été argué que l'influence minoritaire devient possible grâce au *conflit social* généré par la minorité active, essentiellement par son style de comportement consistant (Moscovici, Lage et Naffrechoux, 1969; Moscovici et Mugny, 1983). C'est qu'en bloquant toute négociation possible de ce conflit avec le pouvoir édictant les normes sociales dominantes, la minorité obligerait la population — le véritable enjeu de l'influence minoritaire (Mugny, 1982) — à résoudre ce conflit, et à se rallier parfois aux normes conflictuelles qui lui sont proposées, ne serait-ce qu'à un niveau indirect (Moscovici, 1980).

Lorsque cependant ce conflit, généré par la consistance des comportements dont fait preuve la minorité, est bloqué également face à la population, lorsque donc la minorité n'est pas seulement consistante mais aussi rigide, l'influence minoritaire diminue sensiblement à tout le moins au niveau manifeste (Mugny, 1982).

Notons à cet égard que plusieurs recherches menées dans ce domaine ont montré que ces divers styles de comportement n'ont pas de valeur en soi, mais que s'ils sont à même de moduler de manière déterminante l'issue d'un processus d'influence minoritaire, c'est essentiellement au travers de l'image de la source qu'ils génèrent, en bref de sa représentation sociale (Mugny et Papastamou, 1984). En effet, un style de comportement n'est pas simplement lu par la population mais également, et surtout, interprété par elle. C'est ainsi que nous pouvons constater que la rigidité minoritaire, pour prendre cet exemple, amène une interprétation spécifique de la consistance dont cette même minorité fait preuve par ailleurs, en induisant chez les sujets une forte catégorisation de celle-ci en termes de dogmatisme (ce qui est de nature, on le sait — cf. Ricateau, 1970-71 — à diminuer considérablement l'impact de la

source sur la population), allant même jusqu'à "contaminer" la perception de la consistance même, masquant par là le fait que la minorité propose une véritable alternative aux normes dominantes.

Or c'est à ce niveau du conflit social, et notamment de son *interprétation* par la population qu'intervient l'importance de la psychologisation en tant que résistance idéologique à l'influence des minorités. Par psychologisation, nous entendons l'établissement d'une correspondance univoque perçue par la population entre d'une part les positions idéologiques défendues par la minorité, et les caractéristiques psychologiques qui lui seraient spécifiques d'autre part. Expérimentalement parlant, nous avons ainsi pu mettre en évidence qu'il suffit de demander aux sujets, à partir de la lecture d'un texte minoritaire, de dégager les caractéristiques psychologiques de ses auteurs, pour que l'influence exercée par la source soit considérablement amoindrie (Papastamou, Mugny et Kaiser, 1980).

Cette induction d'un mode d'appréhension psychologisant du discours et des comportements minoritaires amène en réalité à une série de modifications dans la représentation sociale de la minorité active (Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983). On observe ainsi une intensification de la perception de la rigidité minoritaire, un changement dans la signification de la consistance perçue, une désobjectivisation du discours produit, ce dernier étant considéré en l'occurrence comme étant dû aux caractéristiques psychologiques de ses auteurs; on note également une saillance particulière de son caractère déviant, voire même marginal, ainsi qu'une atténuation de la perception de la minorité comme alternative dans le champ social. On assiste en somme à une sorte de déplacement du conflit social généré par la minorité consistante: au lieu d'être sensible à l'aspect cognitif et socialement alternatif de celui-ci (comme c'est souvent le cas lorsque la psychologisation n'est pas induite expérimentalement, ou bien lorsque celle-ci est contrecarrée d'une manière ou d'une autre), la population devient particulièrement sensible à son aspect relationnel, voire interpersonnel, et tient alors moins compte du contenu du discours conflictuel de la minorité (Mugny et Papastamou, 1984).

De manière générale donc la représentation du conflit social généré par une source minoritaire consistante apparaît centrale dans le processus d'influence des minorités. Lorsqu'on empêche son interprétation psychologisante, le conflit permettrait une large diffusion des normes novatrices de la minorité, alors que lorsque cette interprétation est rendue possible, voire même privilégiée, l'influence exercée par la source serait moindre.

On peut même avancer l'hypothèse que cette action "négative" de la psychologisation serait particulièrement privilégiée non seulement dans les conditions où est intensifié le conflit opposant la minorité au pouvoir, *mais aussi* où est intensifié le conflit l'opposant à la population. C'est du moins ainsi que l'on peut expliquer le fait que la minorité rigide semble induire d'elle-même un tel mode d'appréhension psychologisant (Papastamou, Mugny et Kaiser, 1980): particulièrement conflictuelle (Papastamou, 1983), cette minorité qui bloque toute négociation possible du conflit avec la population qu'elle veut influencer amène une catégorisation en termes de dogmatisme, induisant par là une explication de son discours où celui-ci est considéré

comme essentiellement tributaire des caractéristiques psychologiques des minoritaires. C'est aussi ce qui semble se passer lorsqu'on observe que la psychologisation diminue surtout l'impact d'une source minoritaire (de fait et par définition conflictuelle), alors qu'il n'en serait rien en ce qui concerne une source majoritaire (Papastamou, à paraître).

Dans l'expérience que nous présenterons ici nous avons alors voulu tester de manière plus directe l'hypothèse selon laquelle une condition privilégiant l'activation du mécanisme de psychologisation serait l'intensification du conflit opposant la minorité à la population. A cet effet nous avons manipulé d'une part l'induction (ou non) de la variable de psychologisation, et d'autre part la recherche de la part des sujets d'un accord ou d'un désaccord avec les idées défendues dans le texte inducteur d'influence minoritaire, dans l'intention d'atténuer ou d'accentuer le conflit opposant la minorité à la population.

Nous supposons en effet une interaction entre les deux variables indépendantes: dans les conditions de psychologisation la recherche de désaccord devrait intensifier les effets "négatifs" pour la minorité de ce mode d'appréhension particulier, entraînant par là une influence plus faible que celle obtenue dans la condition d'accord; tel ne devrait par contre pas être forcément le cas pour les conditions de non-psychologisation. On pourrait même s'attendre à ce qu'en cas de désaccord l'absence de psychologisation de la source permette à celle-ci une influence plus importante que celle obtenue lorsque les sujets doivent psychologiser la minorité dont ils auraient lu le texte; quant aux conditions où les sujets auront à rechercher un accord avec les positions défendues par la source, l'induction explicite de psychologisation ne devrait pas amener une telle diminution de l'influence minoritaire.

2. MÉTHODE

2.1. Sujets

Près de 180 élèves des deux sexes d'une école secondaire de Suisse romande, âgés d'une quinzaine d'années environ, ont participé à cette expérience. Quelques sujets ont été éliminés pour avoir répondu de manière extrême à la question du pré-test (se situant notamment très près des positions défendues par la minorité dans son texte inducteur d'influence). Répartis au hasard dans quatre conditions expérimentales, 163 sujets ont finalement pu être retenus.

2.2. Procédure

L'expérience s'est déroulée dans le cadre de l'institution scolaire fréquentée par les sujets, pendant les heures de cours, et en absence des enseig-

nants. Les expérimentateurs se sont présentés comme des chercheurs s'intéressant au problème de la pollution. L'intervention expérimentale était effectivement justifiée par la mise au point d'une nouvelle technique de sondage d'opinion.

L'expérience comprenait une seule séance dont la durée était de 45 minutes environ, et était composée de trois phases successives. Lors de la première phase (pré-test) les sujets avaient à répondre à une question générale relative à la responsabilité individuelle dans le problème de la pollution, dans le but à la fois de présenter le thème et de délimiter rapidement la prise de position des sujets à son égard.

Lors de la deuxième phase était dans un premier temps manipulée l'induction de la variable de psychologisation, les sujets étant invités soit à deviner à partir de leur lecture du texte minoritaire les caractéristiques psychologiques de ses auteurs, soit à dégager les idées principales défendues dans celui-ci. A ce niveau intervenait alors l'induction de la deuxième variable indépendante, qui consistait à demander aux sujets de rechercher dans le texte minoritaire qu'ils allaient lire par la suite les idées soit avec lesquelles ils étaient plutôt d'accord, soit avec lesquelles ils étaient en désaccord.

La troisième et dernière phase (post-test) de l'expérience suivait immédiatement la phase expérimentale, et consistait en la passation de deux questionnaires: un questionnaire d'opinion et un questionnaire d'image de la source. Le but du premier était de capter l'impact différentiel de la source minoritaire, en fonction des manipulations expérimentales, sur la structuration des opinions des sujets à l'égard des responsabilités de la pollution, alors que celui du second visait à évaluer l'image que les sujets avaient élaboré de la minorité selon que le mécanisme de la psychologisation était activé ou non, et selon qu'ils avaient dû rechercher les positions idéologiques de la minorité avec lesquelles ils étaient en accord ou en désaccord. Cette troisième phase se terminait par une question générale sensée tester le degré d'accord ou de désaccord des sujets avec l'idée même de la psychologisation.

2.3. Matériel

2.3.1. Questionnaire d'opinion

Lors de la phase de pré-test les sujets avaient à répondre à une question d'ordre général sur le problème de la pollution, et notamment à un item qui attribuait la responsabilité dans la pollution à l'égoïsme individuel. Ce choix est justifié par le fait qu'il s'agissait là d'une position dont le refus est clairement minoritaire, l'attribution de la responsabilité dans la pollution aux industries étant devenue une prise de position assez ambiguë et davantage consensuelle.

Immédiatement après la lecture du texte minoritaire et le travail cognitif qui leur était demandé (revenant en l'occurrence à souligner, dans le texte minoritaire même, les idées avec lesquelles ils étaient plutôt d'accord ou en

désaccord), les sujets avaient à répondre à un questionnaire d'opinion décrit en détail ailleurs (Mugny, 1982), et dont nous ne rappelons ici que les lignes directrices. Composé d'une vingtaine d'items, ce questionnaire pose le problème des responsabilités dans la pollution existante. Quatre items accusent les industries (IC) d'être les principales coupables de la pollution, alors que quatre autres considèrent que les diverses catégories d'individus ne portent aucune responsabilité en la matière (CNC). Ces huit items se retrouvent presque tels quels dans le texte inducteur d'influence, où la minorité reprend à son compte les arguments développant ces prises de position. Ces items sont en ce sens directement liés au discours (items D) et leur acceptation accrue par les sujets signifiera donc une influence minoritaire directe plus importante.

Quatre autres items accusent les catégories d'individus (CC) d'être principalement responsables de la pollution, alors que quatre autres décupabilisent complètement les industries (INC). Ces huit items sont indirectement liés au discours minoritaire (items ND) en ce sens qu'ils ne figurent pas dans le texte minoritaire, même s'ils sont implicitement rejetés par celui-ci. Il est bien entendu que pour ces items l'influence minoritaire sera d'autant plus grande que leur refus par les sujets sera d'autant plus marqué. Notons enfin que quatre autres items, "mixtes" car accusant à la fois les industries et les individus d'être responsables de la pollution existante, ne seront pas pris en compte dans l'analyse des données.

2.3.2. Texte inducteur d'influence

Le texte inducteur d'influence est composé de quatre paragraphes de longueur identique et recouvre donc la totalité des huit items directs du questionnaire d'opinion (IC et CNC), en accusant unilatéralement les industries d'être responsables de la pollution et refusant surtout toute responsabilité individuelle. Chaque paragraphe est composé d'un item CNC et d'un item IC, et est séparé du paragraphe suivant par un slogan mis en emphase typographique proposant des mesures contre les abus industriels qu'il s'imposerait de prendre pour lutter efficacement contre la pollution. Signalons que ces slogans étaient toujours de type rigide (c.f. Mugny, 1982). Etant donné la forte "récupération" du discours écologiste nous avons opté pour ce style de négociation afin de nous assurer que ce texte, prétendument rédigé par une minorité, serait effectivement perçu comme tel.

2.3.3. Questionnaire de l'image

Un certain nombre d'échelles bipolaires (en 7 points) ont constitué la mesure de l'image que les sujets se faisaient de la source minoritaire d'influence. Ces échelles bipolaires contiennent des termes que des expériences précédentes semblaient désigner comme présentant un intérêt pour la compréhension des mécanismes sous-tendant les processus d'influence minoritaire. Remarquons d'emblée que 12 de ces échelles ont donné lieu à des différences entre

les conditions expérimentales et ont été par conséquent prises en compte dans l'analyse des données. Pour ne pas alourdir donc inutilement le texte nous ne présentons ici que ces échelles, dans l'ordre de leur apparition dans le questionnaire de l'image.

La liste de ces items (pôle gauche de l'échelle en 7 points) est la suivante (entre parenthèse est donné le pôle droit de l'échelle): compétents (incompétents), dignes de foi (pas crédibles), égoïstes (généreux), réalistes (irréalistes), agressifs (pacifiques), tolérants (intolérants), rigides (flexibles), supérieurs (inférieurs), politisés (apolitiques), improductifs (productifs), dépendants (indépendants), réactionnaires (progressistes).

Signalons enfin que juste après la mesure de l'image les sujets devaient répondre (sur une échelle en 7 points, 1=d'accord; 7=pas d'accord) à un item relatif à l'idée même de la psychologisation, formulé comme suit: "Dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou en désaccord avec l'idée selon laquelle les idées qu'ont les gens en général sur la société dépendent dans une large mesure de leurs caractéristiques psychologiques?".

2.4. Opérationnalisation des variables

2.4.1. *Psychologisation versus non-psychologisation*

Dans les conditions de psychologisation les sujets étaient informés, avant la lecture du texte minoritaire d'influence, qu'ils auraient à dégager les caractéristiques psychologiques de ses auteurs, à partir de la seule lecture du texte. Il était précisé en effet qu'il s'agissait de voir dans quelle mesure les gens parviennent à évaluer correctement la personnalité de quelqu'un à partir de ce qu'il écrit. A la fin de l'expérience, après avoir répondu donc au questionnaire d'opinion les sujets avaient effectivement l'occasion de décrire la source d'influence à l'aide du questionnaire de l'image.

Dans les conditions de non-psychologisation, les sujets étaient centrés sur le contenu du message minoritaire puisqu'ils étaient informés qu'après la lecture du texte ils devraient dégager et résumer les idées principales qui y étaient défendues. On précisait effectivement qu'il s'agissait de voir dans quelle mesure les gens parviennent à faire une synthèse du contenu d'un texte d'après sa simple lecture (ce qu'en réalité ils n'avaient pas à faire par la suite). Notons qu'à la fin de l'expérience (après avoir répondu donc au questionnaire d'opinion) les sujets de ces conditions de non-psychologisation avaient eux aussi à décrire la source d'influence à l'aide du questionnaire de l'image. Ce qui différencie donc nettement les conditions expérimentales en fonction de la variable de la psychologisation est la présence ou l'absence d'un lien de causalité entre les positions idéologiques défendues par la minorité et ses caractéristiques psychologiques.

2.4.2. Recherche de l'accord ou du désaccord avec le texte minoritaire

Après l'induction de la variable de psychologisation, les sujets étaient informés qu'au fur et à mesure de leur lecture du texte minoritaire, ils devraient souligner selon le cas ou bien toutes les idées avec lesquelles ils étaient d'accord, ou bien celles avec lesquelles ils étaient en désaccord. Cette manipulation expérimentale était censée induire en fait une atténuation ou une accentuation du conflit opposant la minorité à la population expérimentale, ce qui devait être de nature, nous l'avons souligné ci-dessus, à moduler différemment les effets et le fonctionnement de l'interprétation psychologisante ou non du discours minoritaire.

Voyons maintenant quels sont les effets de nos manipulations expérimentales, au niveau de l'impact des positions minoritaires défendues dans le texte inducteur d'influence sur la structuration des opinions de la population, ainsi qu'au niveau des représentations sociales de la minorité active.

3. RÉSULTATS

Avant de voir quels sont les effets de nos manipulations expérimentales vérifions l'efficacité de notre manipulation de la psychologisation. On se rappelle qu'après la mesure de l'image la population expérimentale avait à répondre à une question supplémentaire concernant l'acceptation ou le refus de l'idée même de la psychologisation. Or, l'analyse de variance effectuée sur cet item met en évidence un effet simple: de manière générale, indépendamment donc de la variable accord vs désaccord, l'induction de psychologisation amène une acceptation significativement plus accentuée ($m=2,70$) de l'idée selon laquelle "les caractéristiques psychologiques d'un individu influencent et déterminent largement ses idées sur la société en général", que ne le fait l'induction de non-psychologisation ($m=3,28$; $F_{1/159}=7.501$, $p<.007$). Les éventuels effets observés au niveau de l'influence ne sauraient par conséquent être attribués à une perception "incorrecte" de l'aspect psychologisant ou non du mode d'appréhension induit.

3.1. Influence directe

Comme le montre le tableau 1, l'analyse de variance effectuée sur les réponses des sujets aux items directement liés au discours minoritaire met en évidence une interaction significative entre les deux variables indépendantes ($F_{1/159}=4.216$, $p<.02$, hyp. unilatérale). La décomposition de cette interaction met d'abord en évidence deux effets essentiels à propos de la psychologisation. Comme prévu, lorsque les sujets ont été invités à rechercher dans le texte minoritaire les idées avec lesquelles ils étaient en désaccord, mais qu'ils ne doivent pas psychologiser pour autant la source ($m=2,76$), l'accepta-

tion des items directs tend à être supérieure à celle observée lorsque la recherche du désaccord est accompagnée d'une induction de psychologisation de la source minoritaire d'influence ($m=3,05$; $t1/159=1.429$, $p<.08$). Cependant la psychologisation ne semble constituer un obstacle à l'influence directe des minorités que dans le cas où la population a été rendue sensible au désaccord idéologique qui l'oppose à la minorité ($m=3,05$): si les sujets doivent rechercher les idées avec lesquelles ils seraient plutôt d'accord, l'acceptation des items directs est significativement supérieure ($m=2,73$), en dépit de l'interprétation psychologisante du discours tenu par la minorité ($t1/159=1.653$, $p<.05$).

TABLEAU 1

Moyennes d'acceptation (sur une échelle en 7 points) des items directement (items D) et indirectement (items ND) liés au discours minoritaire, et résultats des analyses de variance (entre parenthèses sont données les valeurs de l'écart type).

<i>Conditions</i>	<i>Items</i>	
	items D	items ND
Accord (n=42)	3.01 (0,82)	4.46 (0,90)
<i>Nom psychologisation</i>		
Désaccord (n=38)	2.76 (0,88)	4.18 (0,92)
Accord (n=44)	2.73 (0,92)	4.18 (0,87)
<i>Psychologisation</i>		
Désaccord (n=39)	3.05 (0,87)	4.15 (0,93)
<i>Analyses de variance</i>		
A (Non psychologisation vs psychologisation)	F1/159=0,008	F1/159=1,302
B (Accord vs Désaccord)	F1/159=0,090	F1/159=1,085
AxB	F1/159=4.216*	F1/159=0,770
Erreur	0,765	0,817
* : $p<0,02$		

On peut encore considérer d'autres décompositions: Ainsi, il s'avère que la simple induction de la recherche d'un désaccord entre la source et la cible d'influence ne suffit pas pour diminuer l'impact direct de la minorité: lorsque les sujets ne sont pas invités de manière explicite à psychologiser la source minoritaire et que l'on contrecarre même ce mode d'appréhension spécifique, la recherche d'un désaccord (et l'accroissement donc de l'aspect conflictuel de la situation), tendrait à augmenter l'influence directe de la minorité ($m=2,76$) par rapport à la condition où les sujets doivent à tout prix trouver un terrain d'entente avec la source minoritaire ($m=3,01$, $t_{1/159}=1.225$, $p<.11$).

De même, induire la psychologisation ne suffit pas pour diminuer l'influence minoritaire. En condition d'accord notamment, lorsque donc l'aspect conflictuel du message minoritaire est diminué, la psychologisation, au lieu de diminuer l'impact positif de cette dernière de manière directe sur les opinions de la population, tend par contre à l'accroître ($m=2,73$) par rapport à la condition où la recherche d'un accord avec la source n'est pas accompagnée d'un tel mode d'appréhension psychologisant ($m=3,01$, $t_{1/159}=1.477$, $p<.08$).

Qu'est-ce à dire? Il semblerait que, si la création d'un conflit est la condition nécessaire pour que les minoritaires exercent de manière plus ou moins efficace leur influence sur la population (c.f. Moscovici, 1979), elle n'en est pas pour autant la condition unique. En définitive ce serait l'interprétation (notamment psychologisante ou non) par la population de cette accentuation ou atténuation de l'aspect conflictuel de la situation dans laquelle s'inscrit le processus d'influence minoritaire, qui détermine dans une large mesure l'issue de l'interaction entre la source et la cible d'influence.

Quant à l'influence indirecte, comme le montre le tableau 1, l'analyse de variance effectuée sur ces données ne met en évidence aucun effet significatif. Cela doit être dû à notre sens, au fait qu'en demandant aux sujets de rechercher dans le texte même, selon les conditions, les idées avec lesquelles ils étaient en accord ou en désaccord, on les a amenés à se centrer surtout sur les items directs.

3.2. L'image de la source minoritaire d'influence

Voyons d'abord quel est l'effet de la variable de psychologisation sur la représentation sociale de la source minoritaire d'influence (les tests statistiques sont ici bilatéraux). Comme le montre le tableau 2, lorsque les sujets ont été amenés à psychologiser la minorité dont ils ont lu le texte, ils la perçoivent comme étant moins compétente ($F_{1/159}=4.560$, $p<.04$), moins digne de foi ($F_{1/159}=3.004$, $p<.10$) et moins réaliste ($F_{1/159}=8.885$, $p<.004$) que lorsque ce mode d'appréhension psychologisant de la source n'a pas été induit. Il semblerait donc bien que la psychologisation modifie la perception de la consistance minoritaire, en désobjectivant le discours tenu par la minorité active. Le fait que dans les conditions de psychologisation la source est également perçue comme étant plus égoïste ($F_{1/159}=5.392$, $p<.04$), plus agressive ($F_{1/159}=5.896$, $p<.02$) et moins tolérante ($F_{1/159}=5.461$, $p<.04$) que dans les conditions de non-psychologisation, démontre

sans aucune équivoque que l'opérationnalisation de cette variable se traduit aussi par la perception d'une certaine rigidité au niveau relationnel.

TABLEAU 2

Moyennes d'acceptation (sur une échelle en 7 points) des items de la mesure de l'image de la source minoritaire (entre parenthèses sont données les valeurs de l'écart type), et résultats des analyses de variance. Seul est donné le pôle gauche de l'échelle.

Items	Conditions expérimentales			
	Non-psychologisation		Psychologisation	
	Accord	Désaccord	Accord	Désaccord
Compétents	2,33 (1,48)	2,61 (1,08)	2,86 (1,13)	2,95 (1,54)
Dignes de foi	3,00 (1,48)	2,55 (1,18)	3,30 (1,49)	3,05 (1,57)
Egoïstes	5,05 (1,48)	4,95 (1,51)	4,64 (1,63)	4,18 (1,75)
Réalistes	2,31 (1,40)	2,00 (0,99)	3,95 (1,92)	2,79 (1,99)
Agressifs	4,19 (1,81)	4,10 (1,60)	3,93 (1,63)	3,05 (1,75)
Tolérants	4,26 (1,53)	4,18 (1,75)	5,02 (1,50)	4,64 (1,95)
Rigides	3,12 (1,50)	2,74 (1,43)	3,39 (1,38)	2,56 (1,17)
Supérieurs	3,69 (1,20)	3,18 (0,98)	3,91 (1,22)	3,95 (1,67)
Politisés	3,71 (1,64)	3,53 (1,41)	4,16 (1,88)	3,33 (1,64)
Improductifs	4,76 (1,43)	5,13 (1,42)	4,68 (1,36)	4,33 (1,59)
Dépendants	3,81 (1,77)	3,74 (1,81)	4,18 (1,98)	4,44 (1,79)
Réactionnaires	4,14 (1,76)	4,45 (1,95)	4,05 (1,93)	3,49 (1,94)

Notons également que l'induction explicite de psychologisation, tout en amenant la population expérimentale à percevoir la source minoritaire comme étant moins dépendante ($F_{1/159}=3.327$, $p<.08$), mais aussi plus improductive ($F_{1/159}=3.409$, $p<.08$) et socialement moins supérieure ($F_{1/159}=5.741$, $p<.02$). Signalons enfin que la psychologisation de la source tend à entraîner une perception de cette dernière comme étant moins progressiste ($F_{1/159}=2.887$, $p<.10$), masquant par là (comme nous l'avons déjà montré ailleurs, c.f. Mugny, Kaiser et Papastamou, 1983; Papastamou, à paraître) l'alternative minoritaire proposée dans le texte inducteur d'influence.

Quant à la variable de l'accord ou du désaccord recherché par les sujets entre leurs propres opinions et les positions minoritaires, les effets observés

Items	Analyse de variance (F1/159)			
	A (Non-psycho. vs psycho.)	B (Accord vs désaccord)	A x B	Erreur
Compétents	4,56*	0,73	0,20	1,75
Dignes de foi	3,00*	2,31	0,20	2,08
Egoïstes	5,39**	1,27	0,51	2,54
Réalistes	8,86***	1,19	0,01	2,68
Agressifs	5,90**	3,20*	2,37	2,89
Tolérants	5,46**	0,77	0,33	2,84
Rigides	0,07	7,56***	0,99	1,97
Supérieurs	5,74**	1,32	1,88	1,61
Politisés	0,30	3,87*	1,50	2,76
Improductifs	3,41*	0,01	2,49	2,10
Dépendants	3,33*	0,11	0,32	3,40
Réactionnaires	2,89*	0,20	2,10	3,60

*: $p < .10$, hyp. bilatérale
 **: $p < .05$, hyp. bilatérale
 ***: $p < .01$, hyp. bilatérale

au niveau de l'image de la source semblent confirmer notre prédiction: il semblerait notamment que la recherche d'un désaccord idéologique entre population et source d'influence exacerbe le conflit opposant les deux entités sociales entre elles. Comme on peut le voir au tableau 2, il apparaît en effet que dans les conditions de désaccord les sujets perçoivent la minorité comme étant davantage rigide ($F1/159=7.563$, $p < .008$), agressive ($F1/159=3.199$, $p < .08$) et politisée ($F1/159=3.869$, $p < .06$). Indéniablement donc, la recherche d'un désaccord idéologique sensibilise davantage les sujets à l'aspect conflictuel des normes novatrices diffusées par la minorité.

Comment expliquer alors l'interaction des deux variables indépendantes observée au niveau de l'influence directe exercée par la source minoritaire? Condisérons les décompositions de cette interaction au niveau de l'image, à propos des deux effets d'influence les plus importants en ce qui concerne la psychologisation.

On se rappelle d'abord que lorsque les sujets recherchent un désaccord entre leurs opinions et celles défendues par la minorité tout en étant amenés à dégager les caractéristiques psychologiques de cette dernière, ils résistent davantage à la diffusion des thèses minoritaires que si ce mode d'appréhension psychologisant n'est pas induit, malgré la recherche active de leur part d'un

désaccord idéologique avec la source. Or les sujets perçoivent dans ce cas la minorité comme étant moins réaliste ($t_{1/159}=2.884$, $p<.004$), plus égoïste ($t_{1/159}=2.114$, $p<.04$), plus agressive ($t_{1/159}=2.788$, $p<.006$), mais aussi socialement inférieure ($t_{1/159}=2.642$, $p<.004$), plus improductive ($t_{1/159}=2.416$, $p<.02$), moins dépendante ($t_{1/159}=1.664$, $p<.10$) et moins progressiste ($t_{1/159}=2.221$, $p<.04$). En définitive, il semblerait donc que l'impact différencié des deux conditions de désaccord est bien dû à l'induction explicite (ou non) de psychologisation. Tout y passerait: modification de la consistance perçue, sensibilisation aux caractéristiques psychologiques de la source, masquage de l'alternative minoritaire proposée, et désobjectivisation du discours tenu par la minorité.

Quant à la résistance accrue à l'influence minoritaire directe obtenue comme prévu dans la condition de psychologisation avec recherche de désaccord idéologique, par rapport à celle observée dans la condition de psychologisation mais où les sujets étaient tenus à rechercher les idées minoritaires avec lesquelles ils étaient plutôt d'accord, les effets obtenus au niveau de l'image de la source semblent confirmer notre hypothèse de départ, à savoir que la psychologisation serait privilégiée lorsque le conflit social opposant la population à la source d'influence serait particulièrement accentué: il apparait en effet qu'en dépit d'un mode d'appréhension psychologisant de la source dans les deux conditions expérimentales concernées, la recherche d'un désaccord idéologique entre population et minorité induit une perception accrue de l'agressivité minoritaire ($t_{1/159}=2.335$, $p<.2.355$, $P<.02$). Dans la même veine la recherche d'un désaccord entre les opinions des sujets et celles défendues par la minorité accentue la perception de la rigidité ($t_{1/159}=2.661$, $p<.01$) et de la politisation ($t_{1/159}=2.261$, $p<.04$) de la source d'influence. Psychologisation donc accrue de la source minoritaire mais qui serait notamment due, en l'occurrence, à la sensibilisation excessive des sujets à l'aspect conflictuel de la relation établie entre eux et la minorité active.

4. CONCLUSION

A un premier niveau, ces divers résultats confirment largement nos hypothèses. Pour l'essentiel ils démontrent que la psychologisation, conçue comme résistance idéologique à l'influence des minorités, voit ses effets négatifs sur celle-ci augmenter en cas de conflit explicite et direct avec la population. Centrés sur leur désaccord avec la minorité, les sujets, lorsqu'ils sont amenés à interpréter ce conflit en termes d'une correspondance entre positions défendues et caractéristiques psychologiques de ceux qui les soutiennent, sont moins influencés.

A un second niveau ces résultats fournissent des indications essentielles pour comprendre les mécanismes du conflit. Un résultat saillant est en effet qu'en l'absence de psychologisation la recherche de désaccord est plus efficace que la recherche de l'accord, ce qui n'est certes pas banal.

Dans un cas l'influence serait fonction inverse du conflit, et dans l'autre fonction directe. Prenons-en pour preuve le degré auquel les sujets jugent la source tolérante ou intolérante, sur donc un item que l'on sait être représentatif de l'intensité du conflit ressenti. Pour les conditions de non-psychologisation, cette corrélation est significative et négative ($r=-0.21, p<.03$): plus la source est intolérante, et partant, conflictuelle, et plus elle influe les sujets. Dans les conditions de psychologisation, si cette corrélation est également significative, elle se trouve cette fois aller dans le sens inverse ($r=+0.32, p<.01$): psychologisée, la source est d'autant plus influente qu'elle est perçue comme tolérante, et partant, moins conflictuelle.

En d'autres termes, parfois les minorités auraient avantage à accentuer leurs positions, et à d'autres occasions à les atténuer. Tout, ou du moins beaucoup, tient, en fin de compte, aux grilles de lecture dont la population dispose pour l'interprétation de leurs styles de comportement et à la signification qu'elles confèrent au conflit. Et la psychologisation, décidément, constitue une grille qui ne leur est guère favorable.

RESUMEN

Con un plan 2x2 se estudia la influencia de una minoría. Los sujetos (N=163) deben indicar en qué medida están de acuerdo (conflicto bajo), o bien en desacuerdo (conflicto alto) con el mensaje de la minoría. También deben adivinar (psicologización) o no (no psicologización) las características psicológicas de los autores del mensaje minoritario. Los resultados muestran que la influencia de la minoría es una función directa del conflicto en la condición de no psicologización. Por el contrario, cuanto más se intensifica el conflicto, más la psicologización parece constituir una resistencia al cambio.

SUMMARY

We study the influence of a minority (N=163) according to a plan 2x2. The subjects have to determine whether they agree (weak conflict) or disagree (strong conflict) with the minority message. They also have to guess (psychologisation) or fail to guess (non psychologisation) the psychological characteristics of the minority message's authors. The results show that, when there is no psychologisation, the minority influence is a direct function of the conflict. On the contrary, the psychologisation seems to constitute an opposition to any change, getting more obvious as the conflict grows stronger.

RÉSUMÉ

On étudie l'influence d'une minorité (N=163) selon un plan 2x2. Les sujets ont à déterminer ce en quoi ils sont soit d'accord (faible conflit) soit en désaccord (fort conflit) avec le message minoritaire. Ils doivent également deviner (psychologisation) ou non (non psychologisation) les caractéristiques psychologiques des auteurs du message minoritaire. Les résultats montrent qu'en cas de non psychologisation l'influence minoritaire est fonction directe du conflit. Au contraire, la psychologisation apparaît constituer une résistance au changement d'autant plus marquée que le conflit est intense.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Collins, B. E., et Ravin, B. H. (1969). Group structure: Attraction, coalitions, communications, and power. In G. Lindzey et E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology*, Addison, Wesley, vol. 4.
- Hollander, E. P. (1960). Competence and conformity in the acceptance of influence. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 360-365.
- Hovland, C. I., Janis, I. L., et Kelley, H. H. (1953). *Communication and Persuasion*, New Haven: Yale University Press.
- Jones, E., et Gérard, H. B. (1967). *Foundations of social psychology*, New York: Wiley.
- Kelman, H. C., et Hovland, C. I. "Reinstatement" of the communicator in delayed measurement of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 327-336.
- Linton, H., et Graham, E. (1959). Personality correlates of persuasibility. In: C.I. Hovland et I. Janis (Eds.), *Personality and Persuability*, New Haven: Yale University Press.
- Moscovici, S. (1979). *Psychologie des minorités actives*, Paris: Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 13, 209-239, New York: Academic Press.
- Moscovici, S., Lage, E., et Naffrechoux, M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry*, 32, 365-379.
- Moscovici, S., et Mugny, G. (1983). Minority influence. In: P. Paulus (Ed.), *Basic Group Processes*, New York: Springer-Verlag.
- Mugny, G. (1982). *The power of minorities*. New York: Academic Press.
- Mugny, G., Kaiser, C., et Papastamou, S. (1983). Influence minoritaire, identification et relations entre groupes: étude expérimentale autour d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 19, 1-30.
- Mugny, G., et Papastamou, S. (1984). Les styles de comportement et leur représentation sociale. In S. Moscovici (Ed.), *Psychologie Sociale*, Paris: Presses Universitaires de France.
- Papastamou, S. (1983). Strategies of minority and majority influence. In W. Doise et S. Moscovici (Eds.), *Current Issues in European Social Psychology*, vol. 1, 33-83, Cambridge: Cambridge University Press.
- Papastamou, S., Mugny, G., et Kaiser, C. (1980). Echec à l'influence minoritaire: la psychologisation. *Recherches de Psychologie Sociale*, 2, 41-56.
- Ricateau, P. (1970). Processus de catégorisation d'autrui et les mécanismes d'influence sociale. *Bulletin de Psychologie*, 24, 909-919.