



**HAL**  
open science

# L'impact de messages aux styles d'expression positif ou négatif en fonction du statut minoritaire ou majoritaire de la source d'influence

Fabrice Buschini

► **To cite this version:**

Fabrice Buschini. L'impact de messages aux styles d'expression positif ou négatif en fonction du statut minoritaire ou majoritaire de la source d'influence. *Les cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 1998, 39, pp.9-22. hal-03823085

**HAL Id: hal-03823085**

**<https://hal.science/hal-03823085v1>**

Submitted on 3 Jan 2023

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'impact de messages aux styles d'expression positif ou négatif en fonction  
du statut minoritaire ou majoritaire de la source d'influence

Fabrice Buschini

Laboratoire de Psychologie Sociale

Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales

105 boulevard Raspail

75006 PARIS.

## Abstract

This article is concerned with the articulation of factors related to the message of the source of influence, and with factors deriving from their structure. The focus is on the influence the same message could have, in terms of its style of expression, positive or negative, and in terms of the status of its authors. With negative style, one should understand the introduction of negations within the speech without modifying its global meaning. This is possible if those negations relate to the opposite speech. According to this principle, "*this is right*", for instance, becomes "*this is not wrong*".

The factors source of influence (minority, majority, anonymous) and style of expression (positive vs. negative) are systematically balanced in a 3X2 between subjects design. A control group, where no influence is exerted, is used as a reference.

The results show that the style of expression is most important for the sources which did not have a positive status : a negative style reduces the minority influence but is beneficial for an anonymous source. With a positive style, the reverse is observed. On the other hand, the polarity of the style did not have an impact on the majority source.

These results are interpreted in light of the sociocognitive conflict, in terms of congruency between the representation of the source and that of the message.

Key words : Negative expression's style, Minority influence, Pseudo-negation, Sociocognitive conflict, Congruency.

## Résumé

Cet article s'intéresse à l'articulation des facteurs liés à la source de messages d'influence, et des facteurs qui proviennent de leur structure. L'attention est portée sur l'influence que peut avoir un même message, en fonction de son style d'expression, positif ou négatif, et en fonction du statut de ses auteurs. Par style négatif, il faut entendre l'introduction de négations au sein d'un discours sans pour autant en modifier le sens global. Cela est rendu possible en faisant porter ces négations sur l'opposé même du discours. Par ce principe, "*c'est vrai*", par exemple, devient "*ce n'est pas faux*".

Les facteurs Source d'influence (minoritaire, majoritaire, anonyme) et Style d'expression (positif vs négatif) sont variés systématiquement dans un plan expérimental 3X2. Un groupe contrôle, où aucune influence n'est exercée, sert de référence.

Les résultats montrent que le style d'expression est capital pour les sources ne bénéficiant pas de statut positif : un style négatif diminue l'influence d'une minorité mais présente des bénéfices pour une source anonyme, alors que pour un style positif, on observe l'inverse. Par contre, la polarité du style reste sans impact pour une source majoritaire.

Ces résultats sont interprétés à la lumière du conflit sociocognitif en termes de congruence entre la représentation de la source et celle du message.

Mots clés : Style d'expression négatif, Influence minoritaire, Pseudo-négation, Conflit sociocognitif, Congruence.

# L'IMPACT DE MESSAGES AUX STYLES D'EXPRESSION POSITIF OU NEGATIF EN FONCTION DU STATUT MINORITAIRE OU MAJORITAIRE DE LA SOURCE D'INFLUENCE

## Introduction :

De nombreux travaux se sont intéressés à mieux comprendre, dans le domaine de la persuasion essentiellement, l'impact que pouvait avoir la structure d'un message sur son auditoire. Parmi ceux-ci, une attention particulière a été accordée au type d'argumentation, qu'il soit unilatéral ou bilatéral<sup>1</sup>, à la nature de la conclusion, explicite ou implicite<sup>2</sup>, ou encore à l'ordre des arguments<sup>3</sup>. Le présent article s'inscrit en partie dans la tradition de ces travaux dans la mesure où il se propose d'étudier l'impact d'un même message élaboré soit sous une forme affirmative, soit sous une forme négative ; il se situe également dans toute une tradition de recherche sur l'influence des minorités. Plus concrètement, il s'agira ici de porter notre attention sur l'influence que peut avoir un même message, selon qu'il est positif ou négatif, et en fonction du statut, minoritaire ou majoritaire, de ses auteurs. L'intérêt réside en fait dans l'articulation des facteurs liés à la structure du message et des facteurs qui proviennent de sa source.

## Importance du style d'expression pour une source minoritaire :

---

<sup>1</sup> Hovland C.I., Lumsdaine A.A. et Sheffield F.D. (1949).

<sup>2</sup> Hovland C.I. et Mandell W. (1952).

<sup>3</sup> Hovland C.I. (1957).

Dès l'origine de la théorie, le style de comportement s'affirme comme un élément essentiel de l'influence minoritaire, principalement par l'intermédiaire de la consistance<sup>4</sup>. Néanmoins, il ne se réduit pas à cette dernière puisque Moscovici<sup>5</sup> distingue des styles différents (investissement, autonomie et équité), même s'il reconnaît que la consistance a reçu le plus d'attention et qu'elle reste "probablement le plus fondamental" (p. 124). De même, Mugny<sup>6</sup> s'est attaché à montrer la complexité du style de comportement, en s'intéressant aux différentes manières de décliner un même style, grâce à la négociation ou à la rigidité. Il est désormais clair que l'impact d'une minorité, tant à un niveau d'influence direct qu'indirect, dépend pour une large part de la manière dont elle s'exprime.

#### Le style d'expression négatif :

Le but de cet article est d'étudier l'impact d'un style d'expression négatif au niveau de l'influence minoritaire. Par style d'expression négatif, il faut entendre l'introduction de négations au sein d'un discours sans pour autant en modifier le sens global. On peut en effet conserver globalement le sens initial d'un propos en niant le sens opposé. La litote, figure de rhétorique notoire, repose d'ailleurs sur un tel procédé : "le plus souvent (elle) s'exprime par une négation"<sup>7</sup>. Il est ainsi possible de conserver le sens originel d'un énoncé en niant soit son contraire, soit son contradictoire : c'est à Aristote<sup>8</sup> que nous devons cette distinction entre contraire et contradictoire. Pour l'un comme pour l'autre, les termes opposés ne peuvent pas être vrais en même temps. Par contre, ils peuvent

---

<sup>4</sup> Faucheux C. et Moscovici S. (1967).

<sup>5</sup> Moscovici S. (1979).

<sup>6</sup> Mugny G. (1975 ; 1982).

<sup>7</sup> Perelman C. et Olbrechts-Tyteca L. (1958), p. 392.

<sup>8</sup> Aristote (1994).

être faux simultanément au niveau du contraire, mais pas du contradictoire. Prenons par exemple l'énoncé "ceci est blanc". Son contraire, "ceci est noir", et lui-même peuvent être faux tous deux en même temps, dans le cas de la couleur verte, pour n'en choisir qu'une. Par contre, cela n'est pas possible avec "ceci est non blanc", le contradictoire de notre exemple. En effet, soit "ceci est blanc" est faux, soit c'est "ceci est non blanc" qui l'est, mais les deux énoncés (l'original et son contradictoire) ne peuvent l'être en même temps.

Lorsque notre exemple est nié, que la négation porte sur le contraire - "ceci n'est pas noir"- ou le contradictoire -"ceci n'est pas non blanc"-, le sens initial de l'énoncé est maintenu dans la mesure où il y a implication logique entre l'énoncé et la négation de son opposé (contraire ou contradictoire). En effet, le fait d'être blanc implique logiquement celui de n'être pas noir et celui de n'être pas non blanc, mais il n'y a équivalence logique que dans le second cas<sup>1</sup>.

#### Conséquences pragmatiques du style d'expression négatif :

Néanmoins, si le sens général de l'énoncé n'est pas altéré par ce type de transformation, puisqu'il ne subit qu'une pseudo-négation, sa portée pragmatique, elle, s'en trouve considérablement métamorphosée. En effet, nier le contraire ne semble pas avoir le même poids qu'affirmer. Perelman et Olbrechts-Tyteca<sup>9</sup> le notent à propos de la litote qui "est généralement définie par contraste avec l'hyperbole, comme étant une façon de s'exprimer qui semble affaiblir la pensée" (p. 392, souligné par nous). C'est un peu comme si le fait de nier l'opposé correspondait à une

---

<sup>1</sup> L'équivalence logique correspond à la fois à l'implication logique et à l'implication logique inverse. Ainsi, "ceci est blanc" implique "ceci n'est pas non blanc", et "ceci n'est pas non blanc" implique "ceci est blanc". Par contre "ceci n'est pas noir" n'implique pas "ceci est blanc" (pour le bleu par exemple) : il n'y a pas équivalence logique.

<sup>9</sup> Perelman C. et Olbrechts-Tyteca L. (1958).

manière de s'exprimer à la troisième personne et celui d'affirmer à la première personne, dans la mesure où l'engagement semble plus important lorsque l'on affirme que lorsque l'on nie le contraire. Dans un cas, on a recours à l'usage d'un ton affirmatif où la dimension illocutoire, l'acte de parole<sup>10</sup>, est claire, dans l'autre, à l'emploi d'un ton plus optatif ou modéré, où l'aspect illocutoire est moins marqué. Lorsqu'il y a négation du sens opposé, l'acte de parole n'est évidemment guère marqué, puisque l'acte n'est pas réalisé, sauf dans les cas exceptionnels où il y aurait expressément dénégation. Ainsi, par exemple, par le seul fait de dire "j'affirme", on réalise l'acte d'affirmer, alors qu'en disant "je ne nie pas", l'acte de nier n'est justement pas réalisé. Dans ce cas également, on peut parler de pseudo-négation.

Un autre phénomène, montrant quelques similitudes avec celui qui nous préoccupe, nous conforte dans cette interprétation : il s'agit de la transposition de la négation<sup>11</sup> qui consiste à rendre la négation toujours plus extérieure à une proposition, en la transposant jusqu'à ce qu'elle porte sur le verbe principal. Lorsqu'il se produit, ce phénomène introduit, lui aussi, une atténuation de la force illocutoire. Les transformations effectuées par transpositions successives de la négation dans l'exemple suivant le montrent clairement : "je pense que c'est inacceptable" devient "je pense que ce n'est pas acceptable" puis "je ne pense pas que c'est acceptable". Il faut noter que la dernière transformation aboutit, avec l'indicatif, à un énoncé quelque peu artificiel, qui prendra plus généralement la forme de : "je ne pense pas que ce soit acceptable", le subjonctif atténuant encore davantage la force illocutoire<sup>12</sup>. Or, nier le contraire, c'est-à-dire employer une pseudo-négation, revient à effectuer une transposition de la négation, même si cette négation est introduite

---

<sup>10</sup> Austin J.L. (1970) ; Searle J.R. (1982).

<sup>11</sup> Horn L. (1978), par exemple.

<sup>12</sup> Grévisse M. (1975), p. 1124-1126.



artificiellement. Par exemple, "c'est acceptable" devient "ce n'est pas **in**acceptable".

L'utilisation d'un style d'expression négatif a donc pour conséquence de rendre le discours plus modéré ou plus optatif, de l'adoucir, relativement à un style affirmatif. Cette manière de nier sans vraiment le faire, ou de penser sans le penser dans l'exemple précédent, peut en outre être jugée incohérente. Cela est lourd de conséquences dans le domaine de l'influence minoritaire.

### Hypothèses :

C'est pourquoi nous faisons l'hypothèse générale suivante : L'utilisation d'un style d'expression négatif empêche l'influence d'une minorité. En conséquence, elle se traduira au niveau opératoire par :

H1 : une minorité au style d'expression négatif aura moins d'influence indirecte qu'une minorité au style d'expression positif.

H2 : Elle aura également moins d'influence indirecte que toutes les autres sources réunies (majoritaire et anonyme), quel que soit leur style d'expression.

En effet, le discours au style négatif risque d'être dissonant en comparaison de la consistance attendue d'une source minoritaire, on pourrait assister à une "incongruence" entre la représentation du message minoritaire et celle de la source minoritaire<sup>13</sup>. La fonction d'une source minoritaire est de présenter une alternative. C'est pourquoi, relativement à ce qui est en place, elle représente quelque chose de négatif. On peut dire qu'une source minoritaire est déjà négative par essence, mais c'est par le contenu et non le style de ce qu'elle avance qu'elle l'est : présenter une alternative, même si cela est négatif en soi, ne revient pas à présenter de

---

<sup>13</sup> Abric J.C. (1971).

manière négative. Une source minoritaire utilisant le style négatif va donc générer une incongruence entre la représentation de la source comme consistante et celle du message comme incohérente. Au contraire, si elle emploie un style positif, ce style allié à la consistance que l'on attend d'elle induira une pression et donc un conflit. Affirmer avec consistance, c'est exercer une pression, alors que la consistance est incompatible avec l'incohérence.

## METHODOLOGIE :

### Sujets :

137 étudiants dont 123 femmes, en première année d'école d'infirmière à l'Hôpital Paul Brousse de Villejuif, âgés de 19 à 40 ans (moyenne = 24,2) ont participé volontairement à l'expérience.

### Procédure :

L'expérimentateur présentait l'expérience aux sujets comme une partie d'une vaste enquête sociologique portant sur la perception de différents problèmes de société par les jeunes. Il leur distribuait ensuite de manière aléatoire un questionnaire qui constituait l'unique matériel. Ce questionnaire était formé de sept pages agrafées pour les conditions expérimentales, et de quatre pages uniquement pour le groupe contrôle.

La première page du questionnaire consistait en une présentation qui reprenait l'affabulation de l'expérimentateur et expliquait la manière de répondre aux échelles de mesures.

Sur la seconde se trouvait le texte d'influence intitulé "Halte à la publicité dans le métro" et signé par une imaginaire "Fondation Vincent Demetre". A ce stade, on manipulait la première variable indépendante : le style d'expression. Pour le style d'expression négatif, le texte original d'environ 250 mots était transformé de manière à ce que, pour chaque phrase, exceptées les quatre dernières jouant le rôle de conclusion, le sens opposé soit nié. Ainsi, par exemple, les phrases "*Nous pensons qu'il est inadmissible de payer un titre de transport dans de telles conditions. La R.A.T.P. doit retirer de son réseau toute cette publicité polluante et indésirable.*" extraites du texte positif, devenaient "*Nous pensons qu'il n'est pas admissible de payer un titre de transport dans de telles conditions. La R.A.T.P. ne doit pas maintenir sur son réseau toute cette publicité polluante et indésirable.*" dans le texte négatif. Selon les conditions expérimentales, les sujets étaient donc en présence d'un texte exprimé soit de façon positive, soit de façon négative, mais conservant toujours le même sens.

Sur la troisième page, on mesurait l'accord général avec le texte et l'on manipulait la seconde variable indépendante : la source d'influence. La "Fondation Vincent Demetre" était présentée dans un petit encadré, soit comme un groupe minoritaire soutenu seulement par 18,2 % de la population, soit comme un groupe majoritaire soutenu par 81,8 % de la population. Dans une troisième condition, aucune indication n'était donnée sur la source d'influence, la laissant ainsi anonyme.

Les pages quatre à six contenaient une série de 24 items, accompagnés chacun d'échelles de mesure continues allant de l'accord total au désaccord total. Ils portaient sur différentes dimensions et étaient destinés à la construction de nos variables dépendantes principales.

Sur la septième page venait enfin une série de dix échelles continues dont chacun des pôles était occupé par un adjectif antagoniste à celui de l'autre

pôle ; rationnel et irrationnel par exemple. Ces dix échelles étaient destinées à mesurer l'image que les sujets pouvaient se faire des auteurs du texte.

Pour le groupe contrôle, qu'il convient bien de différencier de la source anonyme, les sujets recevaient un questionnaire ne contenant que les pages une, quatre, cinq et six du questionnaire principal décrit ci-dessus, c'est-à-dire uniquement la présentation et la série des 24 items, sans texte d'influence, et donc sans source d'influence.

Lorsque tous les sujets eurent complété et rendu le questionnaire, les véritables buts de l'expérience leur furent expliqués et l'on répondit aux questions qui s'ensuivirent.

#### Plan expérimental :

Avec une telle procédure, nous sommes donc en présence d'un plan expérimental 3X2 : Source (minoritaire, majoritaire, anonyme) par Style d'expression (positif, négatif). Un groupe contrôle, où les sujets n'étaient confrontés à aucune source et aucun message, servait de base de comparaison.

#### Variables dépendantes :

Les 24 items présentés aux sujets ont été construits de manière à mesurer un impact sur des dimensions à la fois directes et indirectes relativement au texte d'influence. Ainsi, pour la dimension directe, 6 items portant sur la publicité dans le métro et 7 sur l'information en général ont été élaborés en s'appuyant sur le texte d'influence. Pour la dimension indirecte, 6 items portant sur le bruit dans les villes et 5 sur la présence des Sans Domicile Fixe (S.D.F.) dans le métro ont été constitués. Le texte

d'influence portant sur le retrait de la publicité, considérée comme un véritable fléau moderne, à l'intérieur du métro, l'idée était qu'une dimension indirecte de nuisance ou de perturbation pouvait être induite. Les S.D.F. sont en outre fréquemment associés au lieu du métro pour les parisiens.

Une analyse de fiabilité de nos deux échelles construites a priori a été conduite à l'aide de l'alpha de Cronbach. Nous avons ainsi pu obtenir, en éliminant certains items, deux échelles suffisamment fiables : une échelle pour la dimension directe comprenant 5 items sur la publicité dans le métro et 2 items sur l'information en général ( $\alpha = 0,81$ ), et une échelle pour la dimension indirecte comprenant 5 items sur le bruit dans les villes ( $\alpha = 0,8$ ). Il semble ici que les items relatifs aux S.D.F. ne constituent pas un outil fiable de mesure indirecte, puisque l'on assiste à une polarisation très importante des sujets en faveur des S.D.F., phénomène très intéressant mais qu'il n'est pas opportun d'étudier ici.

Les deux échelles ainsi établies a posteriori et les dix items mesurant l'image de la source ont servi de variables dépendantes, tout comme l'accord général avec le texte d'influence. Sur les échelles, plus le score obtenu est faible, plus la position exprimée est proche de celle de la source d'influence.

En effet, les items, présentés de manière variée, afin de ne pas toujours exprimer une position similaire à celle présentée dans le texte, ont été ensuite inversés lorsque cela était nécessaire, et avant tout calcul. Tous les items ont été mesurés à l'aide d'un continuum, entre les pôles "je suis tout à fait d'accord" et "je ne suis pas du tout d'accord", formé par un trait de six centimètres sur lequel les sujets devaient se situer en le marquant d'une encoche. La position des sujets est appréhendée en mesurant la distance en millimètres, pouvant varier de 0 à 60, entre l'accord et l'encoche. Cette procédure permet d'obtenir une mesure continue plus

appropriée à l'analyse de variance que les traditionnelles échelles en cinq ou sept points. Pour les échelles, les items ont été sommés, d'où leur grande étendue. (On trouvera la liste des items en annexe).

## RESULTATS :

Nous commencerons par exposer les résultats de l'analyse de variance concernant l'accord initial avec le message avant de présenter ceux relatifs à l'influence directe, puis à l'influence indirecte. Nous terminerons par les résultats de l'image de la source d'influence.

Il convient ici de ne pas confondre accord et influence qui ne sont pas synonymes et renvoient à des dimensions différentes. L'accord, qui peut relever d'une reconnaissance de l'autorité de la source ou d'une identification à cette dernière, n'entraîne pas forcément l'influence. On peut être ainsi d'accord avec un expert sans pour autant suivre ses conseils ou son avis.

En outre, tous les résultats présentés ont conservé la même physionomie lorsque nous avons essayé de soustraire de l'échantillon les 14 hommes ou les 16 personnes de plus de trente ans. Même si cette procédure n'est ni orthodoxe, ni équivalente à un véritable test, elle représente néanmoins à nos yeux un bon indice de l'absence d'impact des variables âge et sexe, en vertu de laquelle nous avons réintroduit ces sujets afin de ne pas alléger notre échantillon.

### *Accord initial avec le message (échelle de 0 à 60) :*

L'accord avec le texte est conditionné par la nature de la source d'influence ( $F(2/108) = 6,02 ; p \leq 0,003$ ). Ainsi, la majorité emporte plus

d'accord ( $m = 27,44$ ) que la minorité ( $m = 39,97$ ), la source anonyme occupant une position intermédiaire ( $m = 36,32$ ). Et, ce qui n'est pas pour surprendre, l'accord général est moins important pour la minorité que pour les deux autres conditions réunies, comme le montre l'analyse des contrastes ( $F(1/108) = 5,95$  à  $p \leq 0,016$ ).

On observe également une interaction entre la source d'influence et le style d'expression ( $F(2/108)=2,87$  à  $p \leq 0,061$ ) qui s'explique par le fait que la minorité s'exprimant avec un style négatif obtient beaucoup moins d'accord en contraste avec les autres sources réunies ( $F(1/108)=11,04$  à  $p \leq 0,001$  ; voir tableau 1).

Par contre, le style d'expression n'a pas d'effet direct sur l'accord. Il n'y a pas de différence significative entre le style positif ( $m = 33,83$ ) et le style négatif ( $m = 35,17$ ) :  $F(1/108) < 1$  ; NS.

Insérer ici le Tableau 1.

*Influence directe (échelle de 0 à 420) :*

Concernant le niveau direct de l'influence, le seul effet significatif provient de l'interaction entre la source d'influence et le style d'expression ( $F(2/110) = 3,13$  ;  $p \leq 0,048$ ). On remarque, au vu des moyennes, que l'influence est la plus importante dans la condition minorité avec style positif ( $m = 221,22$  ;  $n = 18$ ) alors qu'elle l'est le moins dans la condition minorité avec style négatif ( $m = 285,26$  ;  $n = 19$ ) ; cela correspond même à une polarisation si l'on se réfère à la position du groupe contrôle ( $m = 274,47$  ;  $n = 21$ ). Les deux conditions minoritaires diffèrent de manière significative ( $F(1/110)=6,28$  à  $p \leq 0,014$ ).

Par contre, les conditions majorité avec style positif ( $m = 247,1$  ;  $n = 19$ ) et majorité avec style négatif ( $m = 234,7$  ;  $n = 20$ ) ne sont pas

significativement différentes, pas plus que ne le sont les conditions source anonyme avec style positif ( $m = 269,6$  ;  $n = 20$ ) et avec style négatif ( $m = 255,2$  ;  $n = 20$ ) :  $F(1/110) < 1$  ; NS pour les deux contrastes.

La minorité optant pour un style négatif ( $m = 285,26$ ) obtient moins d'influence que les autres conditions réunies ( $m = 246,07$ ) :  $F(1/110) = 4,14$  à  $p \leq 0,044$ .

Insérer ici le tableau 2.

*Influence indirecte (échelle de 0 à 300) :*

Au niveau de la dimension indirecte, l'interaction entre la source d'influence et le style d'expression est également le seul effet significatif observé ( $F(2/109) = 3,79$  ;  $p \leq 0,026$ ). Mais, cette fois-ci, il provient du contraste ( $F(1/109) = 7,04$  à  $p \leq 0,003$ ) entre d'une part les conditions minorité avec style positif ( $m = 55,72$  ;  $n = 18$ ) et anonyme avec style négatif ( $m = 55,85$  ;  $n = 20$ ), pour lesquelles l'influence est la plus importante, et, d'autre part, les conditions minorité avec style négatif ( $m = 90,22$  ;  $n = 18$ ) et anonyme avec style positif ( $m = 88,4$  ;  $n = 20$ ) qui reflètent encore une polarisation lorsque l'on se réfère au groupe contrôle ( $m = 70,95$  ;  $n = 21$ ) où aucune tentative d'influence n'est exercée.

En revanche, pour la majorité, les manières de s'exprimer avec style positif ( $m = 60,94$  ;  $n = 19$ ) ou avec style négatif ( $m = 76$  ;  $n = 20$ ) n'apportent pas de différence au niveau de l'influence indirecte qu'elle peut obtenir ( $F(1/109) < 1$  ; NS).

Insérer ici le tableau 3.



*Image de la source d'influence (échelles de 0 à 60) :*

Le statut de la source d'influence a un effet significatif sur la dimension Conservateur/Progressiste ( $F(2/109) = 2,83$  à  $p \leq 0,063$ ). La comparaison des moyennes a posteriori par la technique "Least Significant Difference" (LSD) au seuil de 0,05 nous indique que la minorité est jugée moins conservatrice ( $m = 29,94$  ;  $n = 37$ ) que la source anonyme ( $m = 20,22$  ;  $n = 40$ ), la majorité occupant une position intermédiaire ( $m = 26,55$  ;  $n = 38$ ).

En ce qui concerne la dimension Réaliste/Irréaliste, on observe encore un effet de la source d'influence ( $F(2/110) = 2,84$  à  $p \leq 0,062$ ). La source minoritaire est perçue plus irréaliste ( $m = 37,37$  ;  $n = 37$ ) que la source majoritaire ( $m = 26,35$  ;  $n = 39$ ) : LSD à 0,05. La source anonyme est quant à elle jugée de manière intermédiaire ( $m = 33,02$  ;  $n = 40$ ).

Percevoir la source comme Agressive ou Pacifique dépend encore de son statut ( $F(2/110) = 3,69$ ) à  $p \leq 0,028$ ) : la minorité paraît à la fois plus agressive ( $m = 10,13$  ;  $n = 37$ ) que la majorité ( $m = 18,33$  ;  $n = 39$ ), et que la source anonyme ( $m = 16,35$  ;  $n = 40$ ) : LSD à 0,05.

Pour la dimension Minoritaire/Majoritaire, il n'est pas étonnant d'observer un effet du statut de la source d'influence ( $F(2/109) = 3,09$  à  $p \leq 0,05$ ) qui se traduit par le fait que la minorité est perçue comme plus minoritaire ( $m = 13,75$  ;  $n = 37$ ) que la majorité ( $m = 22,44$  ;  $n = 38$ ) (LSD à 0,05) ; la source anonyme se situant entre les deux ( $m = 16,45$  ;  $n = 40$ ). Par contre, le style d'expression a également un effet sur cette dimension ( $F(1/109) = 4,43$  à  $p \leq 0,038$ ), puisque le fait de s'exprimer avec un style négatif donne une image plus minoritaire à la source ( $m = 14,62$  ;  $n = 58$ ) que celui de le faire avec un style positif ( $m = 20,56$  ;  $n = 57$ ).

La Cohérence de la source d'influence dépend de son style d'expression ( $F(1/110) = 3,48$  à  $p \leq 0,065$ ), en ce sens que l'utilisation d'un style négatif fait paraître la source moins cohérente ( $m = 31,61$  ;  $n = 59$ ) que celle d'un style positif ( $m = 25,84$  ;  $n = 57$ ).

La Crédibilité de la source est sous la dépendance de son statut ( $F(2/110) = 3,51$  à  $p \leq 0,033$ ), puisqu'ici la source minoritaire est jugée moins crédible ( $m = 38,64$  ;  $n = 37$ ) que la source majoritaire ( $m = 27,28$  ;  $n = 39$ ) : LSD à 0,05. La source anonyme est perçue de façon intermédiaire ( $m = 32,27$  ;  $n = 40$ ).

## DISCUSSION :

### Rappel des résultats :

Rappelons tout d'abord que l'accord initial des sujets avec le message est le plus faible pour une source minoritaire, et essentiellement lorsqu'elle utilise un style d'expression négatif. Il s'agit d'un résultat classique du phénomène d'influence minoritaire où une identification avec la source est évitée par le rejet de celle-ci. En outre, il apporte un indice en faveur de l'inadéquation d'un style négatif pour une source minoritaire.

En ce qui concerne l'influence, les différents résultats sont tout à fait compatibles avec notre hypothèse principale.

Au niveau de l'influence directe, ils vont exactement dans le sens de cette hypothèse, puisque d'une part la minorité s'exprimant avec un style négatif obtient moins d'influence que lorsqu'elle le fait avec un style positif, et que, d'autre part, elle obtient moins d'influence que toutes les autres sources réunies, quel que soit leur style d'expression. Le style d'expression n'a par contre aucun impact sur l'influence des sources anonyme et majoritaire.

Pour l'influence indirecte, le style d'expression utilisé joue encore un rôle crucial pour une source minoritaire, alors qu'il n'a pas d'importance pour une source majoritaire. La minorité s'exprimant avec un style négatif emporte moins d'influence que si elle utilise un style positif. Par contre, et aucune hypothèse n'avait été faite à ce sujet, le style d'expression est également important pour l'influence d'une source anonyme, mais il fonctionne alors en sens inverse relativement à la source minoritaire, puisque c'est lorsqu'il est négatif que la source anonyme obtient le plus d'influence et lorsqu'il est positif qu'elle en obtient le moins. Au final, ce sont les sources *minoritaire avec un style négatif* et *anonyme avec un style positif* qui obtiennent le moins d'influence, et les sources *minoritaire avec style positif* et *anonyme avec style négatif* qui en obtiennent le plus.

Les résultats concernant l'image de la source d'influence viennent quant à eux corroborer les fondements de notre hypothèse générale. L'image habituellement négative des minorités consistantes est retrouvée ici pour la source minoritaire qui est perçue à la fois plus irréaliste, plus minoritaire, moins crédible que la source majoritaire, et également plus agressive que les sources majoritaire et anonyme, mais elle est aussi jugée plus progressiste que la source anonyme. L'emploi d'un style négatif est en outre, comme nous le postulions, générateur d'incohérence par rapport à celui d'un style positif, puisqu'il fait apparaître la source d'influence comme moins cohérente, et il induit également une image minoritaire de celle-ci.

#### Conséquences du statut minoritaire :

Les résultats que nous venons de résumer, même s'ils ne confirment pas en tout point nos hypothèses, vont en grande partie dans leur sens.

Ceux relatifs à l'image de la source d'influence illustrent parfaitement les postulats sur lesquels est basée l'hypothèse générale. En effet, ils confirment qu'une source minoritaire génère par essence une image négative puisqu'elle est vue comme agressive, mais également une alternative étant donné qu'elle est perçue comme progressiste. De même, le fait que la source minoritaire apparaisse comme moins réaliste et moins crédible est encore un indice de la négativité d'une source minoritaire. Cela peut être compris comme une justification ou une rationalisation du désaccord des sujets avec la source minoritaire. Rappelons que ces résultats ont été obtenus en demandant aux sujets de prendre position par rapport à la source d'influence en indiquant leur accord général avec le texte d'influence. Comme nous l'avons déjà mentionné, l'accord est une dimension différente de l'influence qui peut renvoyer à une reconnaissance de l'autorité de la source ("je suis d'accord avec vous") ou à une identification à cette dernière ("moi aussi, je le pense"). Et cette prise de position explicite implique un engagement de la part des sujets, avec lequel il leur faut rester cohérents. Il en va de même pour la perception de la source minoritaire comme plus minoritaire que la source majoritaire. Là encore, cela ressemble fort à une justification qui porte cette fois sur le statut même de la source : on est en désaccord avec la minorité parce qu'elle est minoritaire.

Ces résultats apparaissent comme un bon indice de l'impact du conflit qu'une source minoritaire parvient à introduire en termes de changement social. Seule la source minoritaire est considérée comme progressiste à propos d'une position qui prône tout de même un changement radical (la suppression de la publicité dans métro). Elle est également ressentie comme la source la plus agressive, ce qui est bien le signe d'un conflit, un peu comme si le changement proposé par une minorité était à la fois séduisant et effrayant.

### Conséquences du style négatif :

L'utilisation d'un style d'expression négatif induit, comme nous le postulions, une image d'incohérence. Elle fait également percevoir la source d'influence comme minoritaire : ce point que nous n'avions pas prévu peut expliquer pourquoi notre seconde hypothèse n'est pas exactement confirmée, mais nous y reviendrons par la suite.

Ce résultat appuie néanmoins notre hypothèse générale, puisqu'un style d'expression négatif induit à la fois de l'incohérence et une image minoritaire. Il peut ainsi expliquer l'absence d'influence, observée par ailleurs, d'une source minoritaire choisissant ce type de message. Elle est alors perçue comme doublement minoritaire, par son statut et par sa manière de s'exprimer proche de l'incohérence incompatible avec la consistance que l'on attendrait d'elle.

Comme le prévoyait la première hypothèse, une source minoritaire qui s'exprime avec un style négatif obtient moins d'influence au niveau indirect qu'une source minoritaire optant pour un style positif, mais, contrairement à ce qui était anticipé au niveau de la seconde, elle n'obtient pas moins d'influence que toutes les autres sources réunies quel que soit leur style d'expression. Cela est dû à la source anonyme qui se comporte à l'inverse de la source minoritaire, obtenant plus d'influence avec un style négatif qu'avec un style positif. Ainsi, ce sont la minorité s'exprimant positivement et la source anonyme négativement qui obtiennent le plus d'influence et ces deux mêmes sources qui emportent le moins d'influence lorsqu'elles utilisent le style opposé. La source majoritaire reste quant à elle proche du groupe contrôle, c'est-à-dire d'une absence d'influence, quel que soit le style qu'elle utilise.

### Des conséquences inverses pour les sources minoritaire et anonyme :

L'impact du style d'expression sur l'influence indirecte de la source minoritaire n'est pas pour nous surprendre : l'incohérence qui sous-tend le style négatif n'est pas compatible avec la certitude attendue d'une minorité consistante, alors que le style positif allié à sa négativité parvient à générer une pression conflictuelle suffisante pour induire un conflit sociocognitif aboutissant à une influence indirecte. Ce type de conflit est par contre difficile à créer pour une source majoritaire dont le statut ne permet pas de véritable dissociation des dimensions de comparaison et de validation. Ces deux dimensions, initialement proposées par le modèle de la conversion de Moscovici<sup>14</sup>, ont été depuis largement étudiées par Mugny et Perez<sup>15</sup>. Ces derniers ont proposé un modèle d'explication de l'influence minoritaire basé sur la dissociation de ces deux dimensions. A notre avis, loin de s'opposer<sup>16</sup> au modèle de la conversion, il le complète utilement. Ces auteurs ont en outre montré, mais cela est moins central pour notre propos, que le conflit, moteur de l'influence sociale, dépendait fortement de la situation d'influence, du type de tâche impliqué<sup>17</sup>.

Mais, en ce qui concerne la source anonyme, qui par définition n'a aucun statut, il convient de s'interroger sur les conséquences de l'utilisation d'un style positif ou négatif. Il est nécessaire de se rappeler ici que le style négatif apporte une connotation minoritaire à la source qui l'emploie. Ce point permet de mieux comprendre que la source anonyme qui utilise ce style obtienne de l'influence indirecte. En effet, cela lui permet d'acquérir un statut minoritaire sans toutefois recevoir la négativité découlant d'une

---

<sup>14</sup> Moscovici S. (1980).

<sup>15</sup> Mugny G. et Perez J.A. (1986, 1989) ; Perez J.A. et Mugny G. (1987, 1989, 1990) ; Perez J.A., Mugny G., Roux P. et Butera F. (1991).

<sup>16</sup> Mugny G. et Butera F. (1995).

<sup>17</sup> Perez J.A. et Mugny G. (Eds) (1993).

appellation expressément minoritaire. Elle peut alors représenter une alternative pouvant induire un conflit nécessaire à la validation de son point de vue. Lorsque la source anonyme s'exprime avec un style positif, elle bénéficiera alors d'une image plus cohérente et plus majoritaire, mais en aucun cas génératrice de conflit. Une autre explication peut rendre compte des effets du style sur la source anonyme : tout comme le style positif correspond mieux à la représentation que l'on se fait d'une minorité consistante, il se peut que le style négatif soit plus congruent avec la représentation d'une source anonyme. Une source anonyme n'a par définition aucun statut et représente quelque chose de vague et indistinct dans le champ social, avec laquelle un style perçu comme peu cohérent peut fort bien être en harmonie.

Il convient pourtant de s'interroger sur cette source d'influence particulière. Alors qu'on introduit rarement dans notre domaine de recherche une source anonyme, nous avons jugé pertinent de le faire. En effet, d'un point de vue social, la source anonyme présente des analogies avec des sources dont la position sociale n'est pas explicitée, comme il arrive souvent dans les journaux ou à la radio, avec ce qu'on appelle habituellement "l'opinion publique" ou ce que l'on désigne par les expressions "on pense", "les gens". On peut également la rapprocher des communications impliquées dans la circulation des rumeurs, ou de celles que l'on peut rencontrer sur le réseau global de communication que constitue "Internet". On remarquera en outre que les médias, tout comme la rumeur, sont friands d'informations négatives. Même si un style négatif n'est pas équivalent à une information négative, ils ont néanmoins en commun l'attribut négatif. Distinguer une source anonyme, à côté de la majorité et de la minorité, n'est pas aberrant dans la mesure où il pourrait être plus facile à des individus, eux-mêmes anonymes, de s'identifier à

cette source, plus qu'à une minorité ou une majorité<sup>18</sup>. Cette source que l'on considère habituellement comme un terme de comparaison neutre et socialement indifférent doit être interprétée à sa juste valeur comme spécifique de nombreux modes de communication largement répandus.

#### L'accord initial comme moyen d'anticiper la dissociation :

La source minoritaire avec un style positif obtient plus d'influence directe que lorsqu'elle a un style négatif. Employer un style négatif pour cette source a d'ailleurs pour conséquences de lui faire obtenir moins d'influence que toutes les autres sources, quel qu'en soit le style d'expression. Il peut paraître surprenant d'observer au niveau direct de l'influence les résultats que nous attendions au niveau indirect. Tout se passe comme si la validation du point de vue minoritaire (lorsqu'il utilise un style positif) survenait de manière anticipée. Habituellement, cette validation n'est guère possible au niveau direct, puisqu'il n'y a pas encore eu dissociation des phénomènes de comparaison et de validation. Les individus sont en effet focalisés sur la comparaison et doivent éviter, afin de maintenir une image positive d'eux-mêmes, d'être identifiés à une source minoritaire. Ils y parviennent en rejetant la source minoritaire, mais s'interdisent du même coup de considérer ses propositions qu'ils rejettent sans les examiner. En revanche, au niveau indirect, ils pourront considérer le point de vue minoritaire et le valider, sans courir de risques identitaires écartés par leur précédente démarcation de la source. C'est dans ce sens que l'on peut parler de dissociation de la comparaison et de la validation, parce que le premier phénomène survient au niveau direct et le second au niveau indirect.

---

<sup>18</sup> Le terme "anonyme" n'est pas forcément le plus approprié à ce genre de source, comme nous l'a fait remarquer avec pertinence un rapporteur anonyme (ici approprié !). En effet, ces sources ne manquent pas tant de nom que d'un statut bien défini, soit en termes numériques, soit en termes évaluatifs.



Le fait que la validation apparaisse ici au niveau direct s'explique par le fait que les sujets ont eu à prendre position par rapport à la source d'influence, en indiquant leur accord avec cette dernière. Ils ont pu ainsi régler le problème de la comparaison à ce niveau, comme l'indique le fort rejet de la source minoritaire, principalement lorsqu'elle emploie un style d'expression négatif. Au niveau direct de l'influence, la dissociation des deux processus a donc bien eu lieu, et la validation du message minoritaire peut se réaliser.

Une source anonyme en revanche ne présente pas comme les sources majoritaire ou minoritaire de menace pour l'identité sociale des individus. Ainsi, le problème de la comparaison ne se pose pas dans ce cas, et les sujets peuvent se consacrer à la validation du message. Il semble néanmoins, au vu des résultats, que celle-ci mette un certain temps à se réaliser. En effet, ce n'est qu'au niveau indirect que la validation vient se substituer à une attitude initiale modérée. Les sujets paraissent ne porter que peu d'attention au discours anonyme, avec lequel ils ne sont ni d'accord, ni vraiment en désaccord, et qui n'obtient quasiment pas d'influence directe. Par contre, le style d'expression de cette source agira par la suite au niveau indirect, aboutissant à une validation positive du message lorsqu'il est exprimé avec un style négatif, grâce à une connotation minoritaire et une adéquation avec la représentation de la source, et négative lorsque le style est positif, à cause d'une connotation majoritaire et une inadéquation en termes de représentation.

## Conclusion :

Pour conclure, l'ensemble des résultats obtenus ici indique clairement l'importance de la polarité du style d'expression dans les processus d'influence sociale. Elle constitue un enjeu pratique primordial pour les sources qui désirent obtenir un changement mais qui ne possèdent pas de statut positif ou reconnu. Une source ne bénéficiant d'aucun statut aura ainsi intérêt à adopter un style d'expression négatif, alors qu'une source dotée d'un statut négatif devra opter pour un style positif.

Il conviendrait donc dans des recherches ultérieures de tenter de mieux préciser l'impact du style d'expression, en ne négligeant pas l'étude des sources anonymes qui sont une réalité sociale ô combien courante, et en étudiant l'effet de l'accord initial avec la source sur son influence future. En effet, tout processus d'influence n'implique pas automatiquement une prise de position de la part des individus, loin s'en faut. Celle-ci mériterait d'être étudiée de façon à la fois plus naturelle et systématique, en prenant notamment en compte la dimension temporelle par des mesures d'influence différée.

## Annexe

### **Listes des adjectifs antagonistes destinés à appréhender l'image de la source d'influence.**

Intolérants/Tolérants ; Conservateurs/Progressistes ; Réalistes/Irréalistes ; Agressifs/Pacifiques ; Autoritaires/Pas autoritaires ; Compétents/Incompétents ; Rationnels/Irrationnels ; Minoritaires/Majoritaires ; Cohérents/Incohérents ; Crédibles/Pas crédibles

### **Listes des items du questionnaire avec précision sur leur éventuelle inversion et appartenance à l'une des deux échelles**

| Items                                                                                                             | Inversion | Echelle Directe ou Indirecte |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| Le bruit de la vie urbaine est stressant.                                                                         |           | EI                           |
| J'éprouve de la compassion pour les S.D.F. du métro.                                                              | Oui       |                              |
| Les affiches publicitaires que nous voyons dans le métro sont stupides.                                           |           | ED                           |
| Nous ne sommes pas manipulés par l'information.                                                                   | Oui       |                              |
| La surabondance d'information m'importune.                                                                        |           | ED                           |
| Le métro doit servir d'asile aux S.D.F..                                                                          | Oui       |                              |
| La quantité d'information que nous recevons est trop importante pour que nous puissions la traiter intégralement. |           |                              |
| Je suis prêt(e) à participer à des actions contre l'expulsion des S.D.F. du métro.                                | Oui       |                              |
| Le bruit de la vie urbaine m'excède.                                                                              |           | EI                           |
| La publicité dans le métro m'énerve.                                                                              |           | ED                           |
| Il ne faut plus payer dans le métro tant qu'il y aura de la publicité.                                            |           | ED                           |
| La présence de S.D.F. dans le métro me dérange.                                                                   |           |                              |
| Selon moi, l'affichage publicitaire embellit le métro.                                                            | Oui       | ED                           |
| Je pense qu'il faut encourager la communication publicitaire.                                                     | Oui       | ED                           |
| Je suis prêt(e) à manifester contre les nuisances du bruit dans les villes.                                       |           | EI                           |
| Il est impossible de sélectionner les publicités auxquelles nous voulons être exposés.                            |           |                              |
| Il faut interdire l'accès du métro au S.D.F..                                                                     |           |                              |
| Il n'y a pas assez de publicités dans le métro.                                                                   | Oui       |                              |
| La vie urbaine est polluée par le bruit.                                                                          |           | EI                           |
| J'aime les films qui sont coupés par de la publicité.                                                             | Oui       |                              |
| Je suis disposé(e) à agir pour l'assouplissement des lois trop restrictives sur le bruit.                         | Oui       |                              |
| On doit retirer la publicité du métro.                                                                            |           | ED                           |
| Je suis prêt(e) à discuter des nuisances de la publicité.                                                         |           |                              |
| J'apprécie le bruit de la ville.                                                                                  | Oui       | EI                           |

## REFERENCES

Abrieu, J.-C. (1971): Experimental study of group creativity : task representation, group structure, and performance. *European Journal of Social Psychology*, vol. 1, n° 3, p. 311-326.

Aristote, (1994): *Organon : I. Catégories. II. De l'interprétation*. Paris, Librairie Philosophique J. Vrin. Traduction : J. Tricot.

Austin, J.-L. (1970): *Quand dire c'est faire*. Paris, Le Seuil. Traduction de : *How to do things with words*. Oxford, Oxford University Press, 1962.

Faucheux, C. et Moscovici, S. (1967): Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité. *Bulletin du C.E.R.P.*, vol. 16, p. 337-360.

Grévisse, M. (1975): *Le bon usage. Grammaire française avec des remarques sur la langue française d'aujourd'hui*. Gembloux, Belgique, Ed. J. Duculot, 10ème édition.

Horn, L. (1978): Some aspects of negation. In : J.-H. Greenberg, *Universals of human language, volume 4 : syntax*, Stanford Ca., Stanford University Press, p. 127-210.

Hovland, C. I. (1957): *Order of presentation in persuasion*. New Haven, Conn., Yale University Press.

Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A. and Sheffield, F. D. (1949): *Experiments on mass communication*. Princeton, Princeton University Press.

Hovland, C. I. and Mandell, W. (1952): An experimental comparison of conclusion-drawing by the communicator and by the audience, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 47, p. 581-588.

Moscovici, S. (1979): *Psychologie des minorités actives*. Paris, P.U.F..

Moscovici, S. (1980): Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 13). New York, Academic Press.

Mugny, G. (1975): Negotiations, image of the other and the process of minority influence. *European Journal of Social Psychology*, vol. 5, p. 209-228.

Mugny, G. (1982): *The power of minorities*. London, Academic Press.

Mugny, G., Butera, F. (1995): Influences majoritaire et minoritaire : vers une intégration. *Psychologie Française*. **40**, 4, 339-346.

Mugny, G., Perez, J. A. (1986): *Le déni et la raison*. *Psychologie de l'impact social des minorités*. Cousset: DelVal.

Mugny, G., Perez, J. A. (1989): Psychologisation et déni, indissociation et dissociation de la comparaison et de la validation. In: J. L. Beauvois, R. V. Joule et J. M. Monteil (Eds). *Perspectives cognitives et conduites sociales II : Représentations et processus socio-cognitifs*. (pp. 205-211). Cousset: DelVal.

Perelman, C. et Olbrechts-Tyteca, L. (1958): *Traité de l'argumentation*. Paris, P.U.F..

Perez, J. A., Mugny, G. (Eds) (1993): *Influences sociales. La théorie de l'élaboration du conflit*. Neuchâtel et Paris: Delachaux et Niestlé.

Perez, J.A. et Mugny, G. (1987): Comparaison et construction sociale de la réalité. In: S. Moscovici, G. Mugny et J.A. Perez (Eds). *Psychologie de la conversion. Etudes sur l'influence inconsciente*. Cousset, Editions Del Val.

Perez, J. A., Mugny, G. (1989): Discrimination en conversion dans l'influence minoritaire : le modèle de la dissociation. In: J. L. Beauvois, R. V. Joule et J. M. Monteil (Eds). *Perspectives cognitives et conduites sociales II : Représentations et processus socio-cognitifs*. Cousset: DelVal.

Perez, J. A., Mugny, G. (1990): Changement d'attitude, crédibilité et influence minoritaire : interdépendance et indépendance de la comparaison sociale. *Psychologie*. **49**, 3, 150-158.

Perez, J. A., Mugny, G., Roux, P., Butera, F. (1991): Influences via la comparaison sociale, influences via la validation. In: J. L. Beauvois, R. V. Joule et J. M. Monteil (Eds). *Perspectives cognitives et conduites sociales III: Quelles cognitions ? Quelles conduites ?* Cousset: DelVal.

Searle, J. R. (1982): *Sens et expression : étude de théorie des actes de langage*. Paris: Editions de minuit.

Tableau 1 : Moyennes et effectifs pour l'accord initial avec le message en fonction de la source d'influence et de son style d'expression (plus les moyennes sont faibles, plus l'accord est important).

|               | Minorité      | Majorité      | Anonyme       | Ensemble       |
|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Style positif | 33.88<br>(17) | 29.47<br>(19) | 37.95<br>(20) | 33.83<br>(56)  |
| Style négatif | 45.42<br>(19) | 25.42<br>(19) | 34.70<br>(20) | 35.17<br>(58)  |
| Ensemble      | 39.97<br>(36) | 27.44<br>(38) | 36.32<br>(40) | 34.51<br>(114) |

Tableau 2 : Moyennes et effectifs pour l'influence directe en fonction de la source d'influence et de son style d'expression (plus les moyennes sont faibles, plus l'influence est marquée).

|               | Minorité       | Majorité       | Anonyme        | Ensemble        |
|---------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| Style positif | 221.22<br>(18) | 247.15<br>(19) | 269.60<br>(20) | 246.84<br>(57)  |
| Style négatif | 285.26<br>(19) | 234.75<br>(20) | 255.20<br>(20) | 257.94<br>(59)  |
| Ensemble      | 254.10<br>(37) | 240.79<br>(39) | 262.50<br>(40) | 252.49<br>(116) |

Groupe contrôle : M = 274.47 (21).

Tableau 3 : Moyennes et effectifs pour l'influence indirecte en fonction de la source d'influence et de son style d'expression (plus les moyennes sont faibles, plus l'influence est marquée).

|               | Minorité      | Majorité      | Anonyme       | Ensemble       |
|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Style positif | 55.72<br>(18) | 60.94<br>(19) | 88.40<br>(20) | 68.92<br>(57)  |
| Style négatif | 90.22<br>(18) | 76.00<br>(20) | 55.85<br>(20) | 73.46<br>(58)  |
| Ensemble      | 72.97<br>(36) | 68.66<br>(39) | 72.12<br>(40) | 71.21<br>(115) |

Groupe contrôle : M = 70.95 (21).