

Congrès AFSP Toulouse 2007

Table ronde 1 « Réflexions sur les méthodes en science politique des deux côtés de l'Atlantique »

session 1

SCHEMEIL, Yves (Institut d'Etudes Politiques de Grenoble et Institut Universitaire de France)

schemeil@cidsp.upmf-grenoble.fr

Croiser le quantitatif et le qualitatif dans l'analyse empirique de la causalité : les enquêtes sur les connaissances politiques

Résumé

Plusieurs équipes dans le monde ont renouvelé l'analyse des connaissances politiques en postulant grâce à des études quantitatives que la compétence objective jouait un rôle dans la capacité et la motivation à voter. En combinant quantitatif et qualitatif nous nous demandons quant à nous dans quelle mesure et dans quels contextes le fait d'être expert ou novice peut conduire à modifier son raisonnement, et donc à changer d'avis si l'on y est incité. A cette fin, nous utilisons dans nos enquêtes par sondage des récits que nous appelons « scripts », générateurs de réponses à des questions ouvertes dont nous analysons le contenu à l'aide de divers logiciels. Nous appliquons le même traitement à une trentaine d'entretiens avec des personnes ayant répondu à l'enquête pilote conduite par téléphone, qui ont accepté d'être contactées à nouveau pour un long face à face. Nous espérons expliquer ainsi comment les citoyens ordinaires s'informent, mémorisent, prennent en considération, réutilisent une connaissance politique qui leur est apportée dans le cours de l'enquête ; mais aussi comment ils raisonnent, et comme ils parviennent à se forger un jugement public sur des problèmes publics, débattus publiquement, que ce soit par leur vote, ou par leur participation à des discussions privées. Les hypothèses initiales ont été reformulées suite à ce protocole nouveau : (1) l'usage des connaissances n'est pas toujours conforme à ce que prédit la théorie car certaines personnes en ont besoin pour ne pas être désocialisées, et conserver l'estime de soi, et non pas pour améliorer l'efficacité et la sincérité de leur vote ; (2) l'acquisition de connaissances politiques sert surtout à prendre position lorsque l'occasion s'en présente, mais la résistance idéologique, partisane, ou biographique à la compréhension des connaissances nouvellement acquises vient réfracter le spectre de leurs effets. Nous montrons ainsi dans cette communication comment le recours au qualitatif améliore la performance des méthodes qualitatives ; comment il déplace inévitablement leur objet initial ; et comment le contenu de ces connaissances peut être « civique » en Amérique du Nord, et « stratégique » en Europe (un résultat assez contre intuitif).

Summary

In recent years, research on political knowledge has used quantitative surveys to show that objective competence was at the roots of the capability and motivation to vote. Combining quantitative and qualitative studies, we try to assess to what extent and in which particular context experts and novices may modify their judgment, and change opinion when incited to. To this end, we introduce in our own surveys some narratives called « scripts », stimulating answers to open-ended questions. We then analyse their content with various CAQDAS. The operation is repeated with some face-to-face interviews with respondents accepting to be recalled long after the telephone survey. Our aim is twofold: firstly, to explain how ordinary citizens collect information, memorize it, and retrieve it (especially when dissonant news are brought to them during the survey); secondly, to understand how they come to adopt a judgment on openly debated public issues, and convert it into a vote or into a statement when discussing politics with relatives, friends and colleagues. Thanks to this protocol, we were able to reformulate and compete our initial hypotheses: (1) knowledge is effective, but not as predicted by the models since citizens may use it to enhance their self-esteem and remain socialized; (2) collecting political knowledge help siding for or against a program or a person, but ideology, party alignment, and life experience generate some resistance to political adjustment, and introduces a bias in the relationship between incoming news and ultimate choice.

We show in this paper that using qualitative studies dramatically improves the performance of quantitative tools; we also show how this methodological mix shifts our perception of the role played by political knowledge in public judgments. Finally, our surveys indicates that political knowledge may empirically as well as theoretically differ from the USA to France: whereas its content is more “civic” in North America, it seems more “strategic” in France, a counter intuitive outcome.

« ...il existe dans notre discipline des savants qui ‘cultivent la matière’ et d’autres qui ‘cultivent le sens’. Le gosier avide des premiers ne se laisse gaver qu’à coup de documents..., de statistiques et d’enquêtes, mais il reste insensible à la finesse de l’idée nouvelle. La gourmandise des seconds se corrompt à elle-même le goût des faits en ne distillant que des pensées toujours nouvelles. » Max Weber, « L’objectivité de la connaissance dans les sciences et la politique sociale », 1904 [Essais sur la théorie de la science, Plon 1956, 212-213]

Introduction

L’étude des connaissances politiques a longtemps été réservée à un petit milieu d’électoralistes quantitativistes cherchant à évaluer leur effet sur les attitudes exprimées à travers sondages d’opinion et scrutins. L’histoire commence dans les années soixante avec *The American Voter*, elle se prolonge par un papier presque inaperçu de William Galston dont le titre est significatif de la préoccupation principale des auteurs qui s’intéressent à ce problème¹, et elle ne cesse de se dérouler sous nos yeux depuis la fin de la décennie quatre-vingt dix, s’accéléralant depuis 2000. Parmi les contributions décisives à la recherche sur ce thème, celle de Delli Carpini et Keeter (1993) évalue de façon précise le poids de chacune des quelques vingt-deux variables cognitives retenues par les National Election Surveys. Parallèlement, l’équipe d’Austin a tenté de modifier les jugements portés par le public sur des enjeux du débat national en réunissant trois jours durant des volontaires, tirés au sort parmi les répondants d’une enquête téléphonique classique, et en leur fournissant nombre d’informations précieuses sur les sujets en discussion (réforme constitutionnelle, politique sécuritaire, élection présidentielle, etc.) afin de mesurer leurs changements d’avis au cours d’une série de « *sondages délibératifs* » (Fishkin, Luskin, Jowell, 2002). Ces avancées ont été un moment occultées par la vogue du « *capital social* », dans lequel les connaissances politiques ne jouent aucun rôle direct. C’est d’ailleurs en s’attelant à la critique de cette approche que Henry Milner a produit un nouveau concept, celui de « *littéracie civique* », montrant que l’information partisane et étatique jouait un rôle majeur dans le maintien du lien social, et dans la conscience de remplir ses devoirs civiques (Milner, 2001). En France, les travaux de Daniel Gaxie et quelques autres faits dans le même esprit ont porté sur la *compétence subjective*, autrement dit le fait de se sentir socialement autorisé à émettre un avis, plutôt que sur la *compétence objective*, le fait d’avoir des connaissances substantielles sur la politique et les institutions (Gaxie, 1977, 2001 ; voir aussi Bennett, 1997). Les points communs à toutes ces approches sont, tout d’abord, le lien philosophique qu’elles *postulent* explicitement, à l’opposé de la théorie des choix rationnels, entre *connaissances* et *démocratie* ; c’est, ensuite, la corrélation positive qu’elles *mesurent* entre *cognition* et *participation*, contre les analyses basées sur l’influence de variables sociologiques dites « lourdes ».

¹ “Political Knowledge, Political Engagement, and Civic Education” (*Annual Review of Political science*, 2001, 4 : 217-234. L’article montrait que l’éducation civique et les services rendus aux écoles accroissaient la participation aux Etats-Unis dans tous les cas de figure – écoles publiques, écoles privées ; simple exposition aux informations politiques ou apprentissage substantiel).

Où en est-on aujourd'hui ? Comme dans d'autres branches du savoir, tels que les politiques publiques ou la politique internationale, la psychologie politique effectue un retour en force – alors qu'on pensait sa trajectoire précocement interrompue, aux Etats-Unis, par la disparition de Harold Lasswell, et en France, par celle encore plus ancienne de Gabriel Tarde. Une fois passé le temps fructueux mais déjà lointain des études de Fred Greenstein outre-atlantique et de Annick Percheron chez nous sur la socialisation des enfants, des variables oubliées refont ainsi surface : *les émotions, la passion, les identités, les dissonances cognitives*. Méthodologiquement, la psychologie politique est tout aussi quantitative que les précédentes, avec des nuances comme le recours à des sujets proches des auteurs, par exemple leurs étudiants, réunis dans une même salle pour remplir simultanément par écrit des questionnaires imprimés, ou pour prendre part à une expérience clinique (et souvent incités à le faire par des rétributions sélectives) (Martin, Lachenal-Chevallet et alii, 2006). Le travail qualitatif, si prisé dans la psychanalyse, ne joue guère de rôle en psychologie, d'autant moins que les neurosciences ont peu à peu imposé leurs découvertes et leur agenda de recherche sur le cerveau : le recours aux capteurs cutanés et à l'imagerie cérébrale se développe, et ces instruments nouveaux rendent possibles des mesures de plus en plus nombreuses et précises, qui se prêtent de mieux en mieux à des traitements statistiques sophistiqués.

Qu'est-ce qui a changé récemment, et pourquoi, dans l'étude des décisions individuelles (on entendra ici par « décisions » le fait de *voter*, ou de *prendre position en public*) ? Deux choses, principalement. Tout d'abord, plusieurs équipes dans le monde ont renouvelé l'analyse des connaissances politiques en postulant grâce à des études quantitatives que la compétence *objective* jouait, ou pouvait jouer sous certaines conditions, un rôle déterminant dans la capacité et la motivation à voter, à condition d'être couplée à des *émotions* fortes. Sans passion, pas de recherche possible d'information sur la politique ou sur l'un de ses aspects saillants du moment, donc pas d'implication dans la vie publique : c'est la naissance de la notion d'*intelligence affective* chère à George Marcus, grâce à laquelle il escompte dépasser l'opposition stérile entre choix rationnels et choix émotionnels (Marcus, 2000, 2002 ; Marcus, Neumann, MacKuen, 2000). Mais, sans connaissances substantielles, pas d'implication non plus : c'est sur ce dernier point que le traitement des données qualitatives s'impose progressivement. Tous les entretiens que nous avons récemment conduits au sein de notre équipe de recherche vont dans cette direction : les personnes interrogées se sentent souvent démunies face à l'immensité et à la complexité des connaissances qu'elles estiment nécessaires pour se prononcer à bon escient. C'est vrai aussi des répondants que l'on jugerait a priori capables de se forger aisément une opinion, comme les professeurs, les étudiants, et les journalistes rencontrés par nos enquêteurs.

Mais là n'est pas le seul usage que l'on peut faire de matériaux qualitatifs dans un secteur dominé dès l'origine par les données quantifiées. On observe ainsi que les quantitativistes eux-mêmes recourent de façon croissante à des *questions ouvertes* au cours de la passation de questionnaires fermés. ils le font *en début d'entretien*, quand on demande aux répondants de noter par écrit la liste des sujets qui leur tiennent à cœur, et leurs positions sur ces enjeux ; ou encore, leur rapport à des principes philosophiques comme la tolérance. Sans ces informations, il serait impossible d'estimer l'ampleur et la justesse d'une rectification de position, faute de pouvoir apprécier la position originelle de chaque interviewé avant qu'il soit sollicité par l'enquêteur – comme dans les expériences de Richard Lau et David Redlawsk sur des primaires simulées au cours desquelles ils cherchent à mettre en évidence les facteurs empêchant que le vote soit « correct » ou « sincère » (Lau & Redlawsk, 1997, 2001). On met également à contribution les répondants *à la fin de l'interview*, quand sont sollicitées leurs opinions sur la qualité des instruments quantitatifs utilisés, voir sur le professionnalisme des enquêteurs (souvent étudiants) ; et, dans notre cas, sur la pertinence à leurs yeux des thèmes évoqués au cours de l'entretien.

Notons que nombre de réponses à ces questions ouvertes ne sont pas à la hauteur de ce que l'on espère en retirer. Il est évidemment difficile de savoir à l'avance, par exemple, que « l'événement qui a le plus marqué » les gens au cours des dernières décennies est la chute du Mur de Berlin, ou le 11 septembre, réponses que l'on aurait pu anticiper intuitivement mais sans assurance qu'elle sortiraient aussi fréquemment. Il en va souvent de même lorsque l'on pousse un répondant ou une répondante à expliquer sa réponse négative ou positive, car il ou elle se contente alors de faux arguments – des « arguments vides » diraient Paul Sniderman et ses collègues (Sniderman & Tetlock, 1994 ; Mayer, 2002) du genre de : « c'est mon avis », « parce que je le pense », « vous ne m'avez pas convaincu » ; voire d'esquives comme : « je n'ai pas envie de vous répondre là-dessus »². Quand on prétend étudier des changements d'avis, ce qui est le plus en plus le cas dans littérature, on a besoin d'aller au-delà d'une simple rectification : on veut connaître les vraies raisons, et en tout cas , les « bonnes raisons » du repentir, et on ne peut se contenter de faux-semblants.

Dès lors, avant d'examiner attentivement les résultats d'une combinaison de travail quantitatif et de travail qualitatif il paraît indispensable de se demander, premièrement, ce que l'on escompte de questions ouvertes administrées par téléphone ; et, deuxièmement, ce que l'on attend d'entretiens semi-directifs en face-à-face. On ne peut, en effet, *postuler* que le recours à des matériaux qualitatifs est utile, voire nécessaire, sans l'avoir *démontré*. Je commencerai donc par là, au cours d'une première section plutôt épistémologique. Dans un second temps, je présenterai les recherches en cours à Grenoble au sein du laboratoire PACTE en association avec le laboratoire LEACM de Lyon, où une vingtaine de chercheurs travaille depuis un peu plus de trois ans sur les connaissances politiques et le jugement public (Schemeil, 2006 ; Martin, 2005 ; Brun et Martin, 2007). Enfin, dans une troisième partie, un bilan de ces usages possibles de matériaux des deux ordres sera fait, et quelques pistes de recherche futures que nous espérons avoir les moyens de poursuivre seront évoquées.

Première partie : Le croisement du quantitatif et du qualitatif dans une perspective épistémologique

Chacun sait que la science se situe entre *explication* en *extension* des *régularités* constatées en leur attribuant des *causes*, d'une part ; et *compréhension* en *profondeur* de la *signification* du rapport entre les intentions des acteurs et leurs actes, en recherchant leurs *motifs*, d'autre part.

A première vue, ces deux démarches paraissent donc conciliables, puisque la première aborde le problème d'en haut et de l'extérieur des individus, cherchant à identifier les facteurs intangibles et universels d'une décision ; tandis que la seconde part du bas, de l'intérieur des consciences, pour mieux attribuer un sens à une conduite. Il est également vrai que dans un cas, on procède par déduction, et dans l'autre par induction. Il est également vrai que l'on a tendance à pratiquer davantage l'*objectivation* (par la mise en chiffres, en schémas, en graphes, etc. des observations faites) lorsque l'on *mesure*, et la *subjectivation* (grâce à la constitution de types-idéaux et l'interrogation sur les raisons d'agir de chacun) lorsque l'on procède par *empathie*. Mais aucune de ces oppositions classiques n'empêche de combiner les deux démarches, tout au moins de les faire se rejoindre à mi-chemin de la recherche.

Combinaison ou succession ?

S'appuyer sur Weber justifie ce but oecuménique. On connaît bien les hésitations du sociologue allemand à nommer sa démarche « compréhension explicative » ou « explication compréhensive » (sic), signe que le langage disponible ne permet guère de rendre compte avec

² « l'argument m'a paru suffisamment pertinent » ; « c'est un argument de poids » ; « l'explication m'allait bien ».

précision de la réalité scientifique. Nombre de chercheurs en ont fait le père fondateur d'une sociologie compréhensive et « non poppérienne » du politique (pour parler comme Jean-Claude Passeron, 2006). Sans doute s'appuient-ils pour revendiquer leur démarche sur des extraits de ce genre : « Si pour l'astronomie, les corps célestes n'entrent en ligne de compte pour notre curiosité que par leurs seules relations quantitatives susceptibles d'être mesurées exactement, dans la science sociale, au contraire, c'est l'aspect qualitatif des événements qui importe. ». Dans ce cas, ils ne lisent pas le texte jusqu'au bout puisque celui-ci continue ainsi : « ces différences ne sont pas aussi catégoriques qu'il ne le semble à première vue ... il dépendrait de la définition plus ou moins large du concept même de 'loi' qu'on puisse aussi y inclure des *régularités qui ne sont pas susceptibles d'une expression numérique parce que non quantifiables*. » De fait, Max Weber, et longtemps après lui Jean Piaget (1972), étaient persuadés que l'on pouvait trouver des « généralités » dans les sciences sociales aussi, ce qui suffisait à en faire des sciences « nomothétiques ». Il n'y a aucune ambiguïté sur ce point, car le but de la science sociale c'est « la connaissance de la signification culturelle et des rapports de causalité de la réalité concrète, grâce à des recherches portant sur *ce qui se répète conformément à des lois*. » (Weber, 1965, 157-158, souligné par moi).

Mon ambition ici est d'aller au-delà de ce que concède Weber. Je ne crois pas seulement, comme lui, que l'on puisse généraliser le non mesurable, trouver des régularités qualitatives. Je pense aussi que le qualitatif permet de réfuter le quantifiable, ou en tout cas, conduit à le recalculer en s'y prenant différemment, parfois avec d'autres concepts et d'autres hypothèses. Ce que je souhaite faire, c'est *valider la démarche explicative par l'appel à une démarche compréhensive* (l'inverse est également démontrable, mais je ne vais pas m'attaquer à ce problème ici).

Je pars en effet du postulat que l'on explique un peu plus la société en tentant de mesurer des relations entre variables qu'en décryptant les intentions de ceux qui la composent. En bref, je commence par utiliser des instruments relevant du positivisme (plus exactement du néo-criticisme), et j'essaye ensuite de recourir à des outils constructivistes. Mon hypothèse générale est que l'appel aux données qualitatives *confirme ou infirme* (dans le langage de Popper), mais aussi *complète ou rectifie* (dans celui de Bachelard) les interprétations données au vu de résultats chiffrés. En replaçant le fait observé dans son contexte spatial, historique et interactif, on lui donne sa vraie valeur. En d'autres termes, on apprécie sa position réelle dans un ensemble complexe de perceptions du chercheur et d'auto perceptions des acteurs situés historiquement et géographiquement. On déplace aussi l'objet de la recherche, ce qui conduit à modifier les questions et les hypothèses de départ. Ici, j'essaierai de montrer comment le recours au qualitatif nous a conduits à dépasser la seule mesure des connaissances politiques correctes acquises par les individus interrogés dans une enquête sur un échantillon aléatoire en lui adjoignant l'étude du processus cognitif dans son ensemble (incluant le stock de connaissances, mais aussi le raisonnement, et les usages faits de ces savoirs).

Valider le quantitatif par le qualitatif

Lorsque l'on quantifie, on passe d'un concept à une mesure via un modèle. Quant on qualifie, on passe d'une moyenne ou d'une médiane à l'ensemble des écarts individuels constatés en leur cherchant une cause (c'est littéralement ce que l'on fait avec des indices de dispersion). En effet, au-delà de la tendance apparente, et même au-delà de déclarations identiques, se cachent des motivations profondément différentes que les études quantitatives ont du mal à saisir. On peut, par exemple, constater qu'un cortège officiel est applaudi au passage par la foule qui se presse sur son trajet, et l'on peut même quantifier cet « applaudimètre ». Mais les raisons d'applaudir peuvent varier considérablement : si l'on énonçait une loi du type « plus il y a de personnes qui applaudissent, plus la personnalité politique applaudie est populaire », on risquerait d'agrèger des comportements obéissant à des ressorts très différents, voire carrément opposés. Ainsi, certains

applaudissent pour exprimer leur soutien ; d'autres, en exagérant leurs applaudissements et en ricanant, se moquent de la naïveté des premiers et donc du cortège ; on en trouve, dans certains régimes, qui applaudissent par crainte de la police en civil ; et, dans des démocraties plus tranquilles, des gens qui s'ennuient, après avoir attendu longtemps, et qui se défoulent quand l'objet de leur patience se montre en un éclair ; enfin, des flâneurs ignorant ce qui se passe applaudissent par réflexe, ou par mimétisme. Prenons maintenant un exemple réel : après l'assassinat du premier ministre libanais Rafic Hariri le 14 février 2005, des jeunes gens et jeunes filles ont campé autour de la statue des martyrs de 1912, face à la tente sous laquelle reposaient les dépouilles de ce leader et de ceux qui sont morts avec lui. Un film de Mai Masri « Chroniques de Beyrouth » (2007), montre que les campeurs d'apparence similaire (habillés comme des jeunes avec une gestuelle de jeunes), et de comportement identique (manifestant, chantant des hymnes patriotiques et des chansons du folklore, agitant des drapeaux libanais, débattant avec enthousiasme des problèmes de leur pays et de la région), poursuivaient en réalité des objectifs antagonistes. Les uns, dits « les indépendants », croyaient être à la veille de la création d'un Liban nouveau ; les autres étaient commandités par leurs partis respectifs pour faire acte de présence ; d'autres encore surveillaient tout ce monde pour le compte de services de sécurité divers. Le malentendu rampant est devenu éclatant lorsque les leaders du Liban ancien ont ordonné de lever le camp contre la volonté des « indépendants ». Pourtant, il arrive qu'un tel flou persiste : nombre de manifestants qui ont participé au même endroit, les uns à la manifestation monstre du 8 mars 2005 (plusieurs centaines de milliers), les autres à la manifestation hors normes du 14 mars (plus d'un million), ont aujourd'hui compris qu'ils l'avaient alors faits pour des motifs divergents, leur présence ayant servi des intérêts contre lesquels, justement, ils s'inscrivaient. Finalement, ils se sont divisés en plusieurs courants désormais opposés les uns aux autres. Est-il vraiment possible et opportun de faire comme si ces différences de signification des conduites n'affectaient pas la loi générale qu'on en tire ? Je pense que non, et c'est pourquoi il me semble nécessaire de recenser toutes ces motivations, puis de vérifier le poids de chacune (regroupée au sein d'une série de cas similaires) au sein du phénomène quantifié.

Nous allons voir maintenant comment nous avons procédé ces quatre dernières années pour y parvenir en travaillant sur les connaissances politiques et le jugement public en France³, avec un regard comparatif sur le pays où ces objets ont été le plus étudié, les Etats-Unis.

Deuxième partie : Les enquêtes grenobloises et lyonnaises

Deux équipes, à Grenoble et à Lyon, ont travaillé ensemble entre 2003 et 2007 sur la question de la nature, de la mesure, et de l'usage des connaissances politiques. La question de départ était la suivante : peut-on connaître et mesurer les connaissances politiques ? L'insistance mise sur la mesure soulignait d'emblée notre volonté de nous inscrire dans une approche empirique et objective garantie par l'usage de données quantifiées. Je présentera ici pour l'essentiel les résultats grenoblois, sachant que les deux démarches grenobloise et lyonnaise ont été convergentes. L'apport des psychologues lyonnais a, en effet, été d'identifier ce que les connaissances politiques pouvaient bien être aux yeux de sujets réputés naïfs et experts en politique, d'établir leur valence positive, neutre ou négative, et de tester les mécanismes d'inférence et de

³ Nous avons administré quatre enquêtes, deux en 2005 et 2006 sur plus de 500 personnes chacune, dans le cadre d'un contrat de recherche sur les connaissances politiques, et deux autres en 2007 sur 2000 et 1000 individus dans le cadre d'un contrat de recherche sur le jugement public. Les deux séries de recueil de données quantitatives comprennent chacune des questions ouvertes, et ont été chacune assortie d'un terrain qualitatif d'une trentaine d'entretiens. Le dépouillement des données de ces dernières enquêtes étant en cours, je n'en parlerai pas ici.

raisonnement à travers l'usage d'aphorismes⁴ et de dictons pouvant s'appliquer à la politique (Brun & Martin, 2007).

Objectifs

Prétendre que ces connaissances sont utiles, qu'elles permettent aux citoyens de formuler des avis informés, et dire que les citoyens experts sont plus capables d'émettre une opinion sincère que les citoyens profanes, c'est faire une hypothèse assez intuitive et somme toute assez peu démontrable. Tout d'abord, Les régimes considérés unanimement comme les plus démocratiques (le Canada, la Grande-Bretagne, la Suisse, les pays nordiques) sont souvent ceux où le taux de participation est le plus bas (comme aux Etats-Unis), conséquence d'un désintérêt répandu pour les affaires publiques sur lesquelles l'information n'est guère recherchée et encore moins acquise (par exemple, en Australie). L'exemplarité démocratique s'accommode donc plutôt bien de connaissances politiques sommaires.

Deuxièmement, les connaissances dites « politiques » se résument le plus souvent à des connaissances « civiques » (par exemple, « le président peut-il dissoudre l'assemblée ? »). Les travaux qui les étudient ne prennent jamais en compte les connaissances *politiquement utiles* (comme : savoir imposer son point de vue dans une discussion), ce que nos enquêtés appellent dans leur langage « l'expérience » de la vie, en particulier l'expérience accumulée dans des activités qui impliquent un sens tactique ou stratégique, et une bonne inscription dans la réalité (le fait d'être « réaliste », de « connaître le terrain »).

Troisièmement, la division brutale des effectifs en « compétents » et « incompetents » ne résiste pas à l'examen. Quand on donne aux répondants les moyens de mieux raisonner, on s'aperçoit que les mécanismes d'inférence ne distinguent pas les experts des novices, mais les experts entre eux, et les novices entre eux. *Il n'y a pas deux modalités argumentatives seulement, mais quatre*. Par exemple, les experts se divisent en personnes impliquées qui cherchent à convaincre, et observateurs en quête de bonnes raisons pour être eux-mêmes convaincus. Les novices se subdivisent en citoyens indifférents qui refusent le débat, et personnes dotées de sens civique qui font de leur mieux pour faire bonne figure quand on leur parle de politique. De même, *il n'y a pas deux types de réponses à des questions de connaissances* (les réponses correctes et les réponses incorrectes) *mais trois* (les réponses exactes, les réponses plausibles, les réponses fausses) (Abrial & Denni, 2004).

Quatrièmement, on pourrait ajouter à ces critiques de l'usage non réfléchi des « connaissances politiques » que les experts eux-mêmes, fussent-ils professeurs de science politique, font souvent preuve d'approximation sur les dates, les faits, ou les chiffres, sans que cela nuise vraiment à leur capacité d'analyse d'un problème. Cela vient du fait qu'ils savent où chercher les informations dont ils ne sont pas certains, et celles qui leur manquent. Une expérience conduite par M. Prior et A. Lupia (2005) a clairement montré que le temps et la connaissance des sources permettait de réduire les inexactitudes et de combler les lacunes factuelles : invités à répondre par Internet en une minute par question, ou en 24h à toutes les questions (l'effacement de l'écran se produisant lorsque le délai est atteint), avec ou sans incitation financière (1 \$ par réponse juste), les personnes interrogées par Internet sont d'autant plus performantes qu'elles en ont le temps (24h et non 1h) et qu'elles sont motivées (1\$ plutôt que la gratuité).

La stratégie consistant à affiner toujours plus les mesures des connaissances politiques saisies dans l'instant d'une enquête nous a vite semblé vouée à l'échec. Nous lui avons alors substituée

⁴ On entend par « aphorisme » un dicton populaire proposé aux répondants qui devaient dire s'il s'appliquait bien à la politique (« il faut battre le fer tant qu'il est chaud », « il ne faut pas mettre tous ses œufs dans le même panier », « la loi du plus fort est toujours la meilleure », « qui a bu boira ») ; ou encore, *devrait* s'appliquer à elle (qui veut noyer son chien l'accuse de la rage). La liste des aphorismes a été établie au LEACM par Louis Frécon, avec Laurie Brun et Sonia Béchet.

une démarche fondée sur les processus cognitifs, comme l'*argumentation*, l'*apprentissage*, et la *mémorisation*. Autrement dit, nous avons abandonné la mesure des résultats bruts pour mieux évaluer les moyens utilisés par les citoyens pour retrouver les connaissances oubliées, ou pour remplacer les connaissances manquantes. Nous avons ainsi déplacé le problème de la connaissance vers la cognition. L'enjeu de nos travaux n'est donc plus de savoir si les plus compétents sont aussi les plus participatifs, les plus aptes à convertir leurs idées en un vote ou en une position publique. Il est de découvrir comment les citoyens raisonnent vraiment, comment ils parviennent à maximiser leurs ressources cognitives pour résoudre un problème. Nous sommes ainsi passés de la production d'une connaissance acquise à celle d'un raisonnement argumenté. Dans ce déplacement, il nous a fallu recourir à des données qualitatives dont nous n'aurions pas eu besoin si nous avions persisté dans la voie que nous nous étions à l'origine tracée. En effet, le raisonnement citoyen est loin d'être logique, linéaire, typifié : il est particulièrement riche en « ethnométhodes » – des moyens de parvenir à un résultat juste et de prendre une décision jugée unanimement efficace en empruntant des chemins de traverse. Or, on ne peut pas rendre compte de ces procédés indigènes de façon purement quantifiée, même s'il est souhaitable de pouvoir ensuite traiter ces propos et ces cheminements intellectuels à l'aide de logiciels quantitatifs de type CAQDAS. Comme on ne peut pas non plus les étudier en recourant uniquement à des enquêtes sur des échantillons probabilistes, des expériences conduites avec des sujets volontaires s'imposent.

Description

En 2005 et en 2006, 507 personnes ont été interrogées par téléphone dans les villes de Grenoble et Lyon (avril-mai 2006), et, pour mémoire, 594 personnes ont été interrogées à l'Université de Lyon en plusieurs séquences. Il s'agissait à chaque fois d'enquêtes pilote, préparant des enquêtes nationales sur des échantillons les plus représentatifs possibles en France et dans plusieurs pays choisis sur un axe de proximité ou d'éloignement des institutions (dont le régime est l'indicateur principal) et de la culture (dont la langue est le premier indice de différence). Les dispositifs d'enquête sont tous originaux, ils ont été mis au point dans le but de traquer les processus cognitifs à l'œuvre dans la formation d'un jugement public. Quelques questions classiques ont été reprises d'autres enquêtes connues, mais le déroulement du questionnaire est spécifique. Une attention particulière a été accordée aux questions de méthode à chaque stade de la conception, de la passation, et de l'exploitation des questionnaires.

Nous nous sommes ainsi demandé dans quelle mesure et dans quels contextes on pouvait être conduit à modifier son raisonnement, et donc à *changer d'avis si l'on y était incité*. Nous avons donc introduit dans nos enquêtes des récits que nous avons appelés « *scripts* », récits générateurs de réponses à des questions ouvertes dont nous analysons le contenu à l'aide de divers logiciels. Nous avons appliqué le même traitement à une trentaine d'entretiens avec des personnes ayant répondu à l'enquête pilote conduite par téléphone, qui ont accepté d'être contactées à nouveau pour un long face à face. Nous espérons expliquer ainsi comment les citoyens ordinaires s'informent, mémorisent, prennent en considération, réutilisent une connaissance politique qui leur est apportée par les enquêteurs au cours de l'enquête ; mais aussi comment ils raisonnent, et comme ils parviennent à se forger un jugement public sur des problèmes publics, débattus publiquement, que ce soit par leur vote, ou grâce à leur participation à des discussions privées.

Le modèle construit pour tester nos hypothèses repose sur un postulat : quand il s'agit d'étudier les causes de la formation d'un jugement, les variables politiques (intérêt pour la politique, politisation, discussions politiques dès 15 ans) l'emportent sur les variables sociales et démographiques comme l'âge, le genre, l'occupation et le revenu. Nous avons donc considéré les premières comme *semi-indépendantes* (« *intervening* »), l'éducation seule restant une variable complètement indépendante. Notre modèle prend aussi en compte l'influence (mesurée dès la première enquête) des *variables de contrôle* comme la *personnalité* (prise de risque, goût du jeu,

désir de bien faire) ; la *capacité* (de se servir de moyens de recherche sophistiqués, de disposer de la plénitude de ses moyens physiques) ; la *socialisation* reçue (notamment le souvenir des opinions de ses parents). Enfin, il *étalonne* les répondants en trois catégories (politiquement novices, intermédiaires, ou experts) en fonction de leur niveau de réponse à un Quiz de connaissances que nous avons voulu robuste – autrement dit, capable de résister aux critiques de collègues mobilisés par Internet sur le meilleur contenu et le meilleur libellé possible de questions de ce genre, dans le cadre de la réponse à un appel d’offre de module rotatif de la Fondation Européenne de la Science, auteur des European Social Surveys (Milner, 2003).

Arrêtons-nous sur les « scripts », qui constituent notre apport propre aux enquêtes de ce genre (voir annexe 1). Nous avons imaginé de raconter à chaque personne interrogée deux petites histoires à partir d’une consigne de départ appropriée à chacune. Nous souhaitions ainsi offrir aux personnes interrogées les moyens et l’opportunité de changer d’avis sur des questions couramment débattues, en les invitant à y réfléchir, et à reconsidérer leurs premières réponses. Le premier script portait sur le *déficit des dépenses de santé* et sur la meilleure manière d’y remédier (limiter la consommation de soins ou mieux en gérer l’offre) ; le deuxième, sur *l’adoption homoparentale* à encourager ou à stopper ; le troisième, sur *l’élargissement de l’Europe*, à suspendre ou à poursuivre. Toutes les personnes interrogées ont répondu à deux scripts sur les trois (aléa contrôlé par le système CATI). Pour chaque script nous avons procédé de la même manière :

- Nous avons tout d’abord évalué la position individuelle (par exemple : favorable ou défavorable à l’Europe) et le niveau de connaissance politique de chacun sur les thèmes faisant l’objet de scripts, grâce à une batterie de trois questions posées assez tôt dans la passation du questionnaire.
- Nous avons ensuite, plus loin dans l’entretien, lancé la discussion sur chacun des trois thèmes retenus pour la phase pilote, en donnant aux personnes interrogées une série d’informations présentées sous forme non controversée, bien que problématique (elles attiraient l’attention sur une difficulté ou une situation critique) dans trois registres différents (un registre moral : l’homoparentalité ; un registre social : l’accès aux soins ; un registre international, l’élargissement). Ces informations étaient conçues pour surprendre la personne interrogée soit par leur nature, soit par leurs modalités (magnitude du nombre de pays – 12 – ayant à l’époque légiféré sur l’homoparentalité ; du déficit de l’assurance maladie à hauteur de 12 milliards ; de l’élargissement à 50 pays).
- C’est alors qu’a vraiment commencé l’expérience : pour tester le schème de raisonnement de chaque répondant, nous lui avons rappelé la proposition du débat public la plus opposée à la sienne, puis nous lui avons demandé de nous dire si ce contre-argument lui paraissait valable, s’il le faisait changer d’avis, et pourquoi il changeait d’avis ou s’en tenait à son avis initial.
- Chaque script est précédé d’une question sur l’attitude du répondant sur le thème. Il est constitué d’une série de 8 questions (voir annexe 1), plus une neuvième que nous allons ajouter pour la passation des enquêtes nationales à venir (un « argument de rang deux », fait pour contrarier les opinions des plus endurcis et voir si le recours à des faits incontestables, certifiés par des études sérieuses, peut entraîner un repentir à la seconde tentative pour faire changer un répondant d’avis).

Notre but étant *d’expliquer les changements d’avis*, notons que l’on doit distinguer quatre groupes de répondants, et non deux (changent/ne changent pas d’avis) : en prenant l’exemple des dépenses de santé, on énumérera ainsi (1) le groupe d’enquêtés qui pensent qu’il faut diminuer les dépenses de santé *et* qui ne changent pas d’avis après le contre-argument (oui-oui) ; le groupe d’enquêtés qui pensent qu’il faut diminuer les dépenses de santé *mais* qui changent d’avis après le contre-argument (oui-non) ; le groupe d’enquêtés qui pensent qu’il ne faut pas diminuer les

dépenses de santé *et* qui ne changent pas d'avis après le contre-argument (non-oui) ; le groupe d'enquêtés qui pensent qu'il ne faut pas diminuer les dépenses de santé *mais* qui changent d'avis après le contre-argument (non-non). Or, le nombre réduits d'entretiens effectués dans le cadre de l'enquête pilote, et même le nombre que l'on peut espérer atteindre dans des enquêtes par sondage sur des échantillons représentatifs, ne permettent pas de croiser ces quatre groupes de réponses avec les autres variables explicatives car les cellules des tableaux de données issues d'analyses multivariées contiennent trop peu d'effectifs. L'utilisation d'un logiciel CAQDAS permet en revanche de résoudre ce problème, comme le montre la discussion des résultats provisoirement obtenus sur un nombre réduit de personnes interrogées.

Résultats et discussion

Notons en premier lieu que le pourcentage de changements d'avis obtenus expérimentalement grâce aux scripts, impliquant l'usage d'informations nouvelles, inattendues, contre-intuitives, souvent dissonantes, s'est montré particulièrement élevé : nous avons en effet fait bouger entre 15 et 24% des personnes interrogées après le premier contre-argument selon le thème (N = 393), et au total près de 33% d'entre eux. Cette proportion, qui se situe bien au-dessus des 9% à 12% habituellement obtenus, confirme la bonne réception faite à nos enquêtes, attestée par les enquêteurs et par les personnes rappelées (Denni, 2006). L'interprétation donnée à ce résultat quantifié est intuitive : plus le thème en débat est technique, plus grande sera la probabilité qu'un répondant change d'avis. On change donc plus souvent d'avis sur l'élargissement que sur le besoin de combler le déficit des dépenses de santé, et plus souvent encore dans ce cas que sur la question très personnelle de l'homoparentalité. En somme, au vu des données quantifiées, la disposition à débattre est maximale sur des questions pour lesquelles seuls les experts ont des réponses, et minimale sur les questions engageant d'avantage les individus, aussi profanes soient-ils sur le sujet.

Néanmoins, une analyse *qualitative* des *justifications* données aux changements d'avis ou à la stabilité des opinions complète et précise utilement cette interprétation générale. Dans le cas de l'élargissement, « il y a un effet clair du contre-argument sur l'enquêté, conduit à suivre un raisonnement qui n'est pas le sien. On constate même que l'enquêté suit le raisonnement de l'enquêteur, se l'approprie en le complétant par des précisions, des justifications annexes, ancrées dans une attitude plus large sur l'Europe ». C'est la même chose avec l'homoparentalité : « De manière encore plus forte que sur le script de l'Europe, on constate que les enquêtés suivent bien le contre argument apporté. Ainsi, si au départ il avaient un avis favorable à l'adoption par des homosexuels, ils se rangent facilement derrière l'argument nouveau et n'en cherchent pas réellement d'autres : 'c'est un sujet difficile, avoir deux mamans ou papas...' ; 'parce que c'est important d'avoir un père et une mère' ; on s'aperçoit même que l'apport de ce contre-argument a fait réellement réfléchir les enquêtés et les a conduit à changer d'opinion : 'dans cet esprit là, c'est pas très normal, vous avez raison'. En revanche, dans le cas des dépenses de santé (thème sur lequel il y a pourtant beaucoup plus de changements d'avis que sur les couples homosexuels) « les enquêtés font, certes, référence au contre argument mais sans grande conviction, ils le mentionnent de manière assez floue. Il n'y a pas d'enquêté qui dise 'votre argument est bon', 'oui, c'est vrai', etc. On a plutôt des réponses évasives comme : 'il y a sûrement des abus qu'il faut effectivement contrôler' ; 'je pense qu'il faut réduire mais la santé est importante donc dépenses toujours justifiées' ; 'je comprends que la gestion n'est pas bonne'. De plus, ce contre-argument ne fait pas réellement réfléchir les enquêtés et ne s'impose pas comme une information : il n'y a pas de référence à un processus de réflexion suscité par l'argument que l'enquêteur a avancé. Il y a un flou sur les réelles motivations du changement d'autant que certaines réponses sont confuses, comme celles-ci : 'arrêter de soigner les gens qui viennent en France, j'avais mal vu la question' ; 'je ne suis pas pour le contrôle, mais limiter les abus c'est quand même une bonne chose' (Abrial & Brachet, 2006).

Deuxième série de résultats, nos hypothèses initiales ont toutes été reformulées. Nous sommes désormais en mesure d'affirmer que :

- (1) l'usage des connaissances n'est pas toujours conforme à ce que prédit la théorie, car certaines personnes en ont besoin simplement pour ne pas être désocialisées, et conserver leur propre estime de soi, plutôt que pour améliorer l'efficacité de leur vote⁵;
- (2) l'acquisition de connaissances politiques sert surtout à prendre position lorsque l'occasion s'en présente⁶, mais la résistance idéologique, partisane, ou biographique à la compréhension des connaissances nouvellement acquises vient réfracter le spectre de leurs effets⁷ ;
- (3) ces deux premiers constats renvoient à un troisième énoncé : *c'est dans le débat que des forger les opinions*, et nulle part ailleurs. Quelle que soit l'intensité d'une campagne électorale, sans discussions privées animées et contradictoires, il ne peut pas y avoir d'implication réelle, mais l'utilité du débat est moins de changer d'avis que de connaître les raisons pour lesquelles les autres ne changeront pas le leur⁸.

Troisième groupe d'enseignements de nos travaux quantitatifs, nous avons observé un effet différencié selon les populations (novices ou experts) de quatre variables clef qui ont un pouvoir prédictif plus grand sur la capacité argumentative et l'aptitude à changer d'avis que l'éducation, le genre, ou l'âge :

- (a) les connaissances acquises
- (b) la proximité ressentie envers les partis politiques
- (c) l'intérêt pour la politique
- (d) la précocité et la fréquence des discussions politiques privées

⁵ « C'est pas pour enrichir mes connaissances, mais sans arguments je me sens très insécure, ignorante » ; « si je me trouve avec des gens beaucoup plus informés que moi je peux me laisser abattre, enfin, je veux dire ils peuvent me... Ils peuvent me... Je sais pas moi... Ils peuvent me clouer le bec très vite avec des arguments extrêmement sérieux (femme, 68 ans, Grenoble).

⁶ « S'informer, essayer d'acquérir des connaissances le plus qu'on peut par des biais divers », [*C'est important ?*] « Oui, pour avoir une opinion un petit peu plus solide. ». « [Connaître l'histoire], il me semble que ça me donne des arguments dans la discussion (femme, 68 ans, Grenoble).

⁷ « Sur un plan politique, non [je ne change pas d'avis]. Parce que... je crois qu'on est maintenant, au niveau politique, on est dans un clivage gauche droite qui ne peut... Les pensées sont trop différentes. Ou vous pensez d'un côté, on vous pensez de l'autre. » Les seuls arguments qui portent en partie viennent de l'intérieur de la famille politique à laquelle on appartient : à la question « les critiques de vos camarades vous font-elle changer d'avis ? » la réponse est : « Ah oui, tout à fait. Pas évoluer, mais voir les choses d'une façon plus affinée ». (entretien de mai 2007, homme, 63 ans, Grenoble)

⁸ « Je dirais même à la rigueur que les discussions avec les autres sont peut-être des fois plus enrichissantes... Bon, mon père était un pêcheur, il m'a mis une canne à pêche dans les mains, et j'ai pris la passion pour la pêche. Mais il aurait été chasseur, j'aurais certainement eu la passion pour la chasse. C'est pour ça que j'essaye un petit peu de respecter ces gens, et quand on parle avec eux, on arrive quand même à trouver des choses intéressantes, chez ces gens-là [les chasseurs]. (entretien de mai 2007, homme, 63 ans, Grenoble). « Pour ce qui est de l'adoption des enfants, en fait j'aimerais avant qu'on ne prenne le sujet, qu'on étudie un peu la question de savoir si... Parce que des gamins qui vivent dans ce cadre-là il y en a déjà, donc on pourrait regarder s'ils vont mieux, moins bien, ou aussi bien que les autres. S'ils vont aussi bien que les autres, bon à partir de ce moment-là, bon... Moi je suis persuadé que sur le fond ils ne vont ni plus mal ni mieux, ça tient essentiellement à la qualité des individus, plus qu'au fait d'être homosexuel ou hétérosexuel. Donc pour moi plus ou moins le débat il est tranché, j'aimerais juste qu'il y ait une étude sérieuse qui soit faite sur le sujet afin que je puisse vraiment me déterminer » , « si on m'apporte une étude sérieuse en disant que ben voilà, 15 ans plus tard il y en a 50 pour 100 de plus des enfants qui sont dépressifs, ou il y a 20 % de plus de taux de suicide chez les jeunes adolescents dans le cadre de couples homosexuels... Je ne sais quoi encore. Je serais forcément amené à réviser ma position, en disant effectivement, là il y a quand même un problème. Donc ça veut dire que ce que je pensais à l'origine est faux. Et que ça a vraiment une influence, le fait d'avoir deux papa ou deux maman au lieu d'avoir un père et une mère, ça a effectivement une influence sur le développement de l'enfant. Mais ça a priori, moi je pense que non, ça a pas d'influence. Mais je le pense, j'ai aucune preuve pour le dire. Si un jour on m'apporte une étude sérieuse qui dit ben non, ça a effectivement une influence, ben à ce moment-là je reconnaîtrais que oui. Voilà. Et ça ne me posera pas plus de problèmes que ça. » (homme, 29 ans, Grenoble).

Au cours des entretiens en face-à-face, nous avons réalisé sur le point (a) que les répondants volontaires pour être rappelés *ne savaient pas bien ce que signifiait l'expression « connaissances politiques »*, comparée à « information » et « expérience personnelle » ou « vécu de l'intérieur »⁹. Sur le point (b), que la distance prise avec les partis était assortie de considérations très disparates, annonçant de possibles réengagements, ou au contraire les excluant, *dans les deux cas au nom de motivations fortement idéologiques*. Sur le point (c), les réponses sont très contradictoires : *on s'intéresse à la politique, mais on ne la juge pas intéressante*, en tout cas pas sous sa forme politicienne¹⁰. Quant au point (d), il est beaucoup plus important que nous ne le pensions à la lecture des résultats de l'enquête par sondage : parce que les répondants jugent presque tous que l'on a vraiment la liberté de s'exprimer (autrement dit : l'impunité) qu'en petit groupe de proches, *ce n'est pas dans n'importe quel groupe que l'on exprime ses idées, c'est au sein de sa famille et de ses amis de longue date qu'on se sent capable de parler à contre-courant, d'être « politiquement incorrect », sans pour autant se sentir autorisé par la proximité à tout dire*¹¹. Mais les répondants s'accordent presque tous sur la nécessité de débattre pour se forger une opinion, et c'est sans doute une autre raison pour laquelle ils ont bien accueilli notre enquête¹².

Au vu des seuls résultats numériques, les effets cumulés des quatre variables sus mentionnées peuvent être résumés ainsi : *plus le niveau de connaissances est élevé, moins l'on a tendance à changer d'avis, surtout si l'on se déclare distant des partis politiques et que l'on a été socialisé précocement à la politique*. On interprétera ce résultat comme le signe que, chez de tels sujets, le raisonnement est stabilisé depuis longtemps ; une liste d'argumentaires tout prêts est disponible dans la mémoire immédiate. Le changement d'avis doit donc être très fortement justifié, comme toute exception à la règle. De plus, les variables cognitives et politiques compensent ou annulent les effets des variables sociologiques, comme l'âge ou l'éducation. Par exemple, *plus l'on est intéressé, plus on a de chances de raisonner correctement, même si l'on est peu instruit* (Denni, 2006 ; Denni et Roux, 2006).

⁹ « ça serait plutôt comprendre les jeux des décisions, qui a de l'influence sur quoi, et où est-ce que ça se joue, pour moi c'est ça le concept de connaissance politique. » (femme, 42 ans, Grenoble.) ; « la connaissance de base c'est la connaissance du sujet sur lequel on débat, et pas les connaissances politiques » ; les connaissances politiques ce sont « tout ce genre d'histoires qui se passent un peu dans les coulisses » (homme, 29 ans, Grenoble).

¹⁰ « Si vous voulez je redécouvre un peu l'importance du monde politique. Je m'y intéresse à nouveau. Mais j'ai eu une phase...où ça ne m'a vraiment plus intéressée. Puis, ça m'intéresse à nouveau. » (femme, 42 ans, Grenoble).

¹¹ « Ben, peut-être l'influence de mon frère aîné qui lui était un communiste, un vrai vrai communiste. Un communiste des années 50 ». Toutefois, la famille réunie est aussi un espace préservé du débat politique qui divise ; « Mais on ne peut pas aller trop loin avec la famille, parce que.. La famille, c'est quand même à part. » Nous on a une grande famille, on fait des réunions de famille assez souvent, et le débat politique on essaye un petit peu de le laisser de côté. » (entretien de mai 2007, homme, 63 ans, Grenoble). Ou alors, les discussions ne famille sont faite pour instruire les enfants : Avec mon mari parfois on a des avis divergents, mais il aime bien discuter, expliquer aux enfants, il le fait plutôt pour, plutôt pour expliquer aux enfants, pour des choses qui se sont passées qu'on explique aux enfants » . « On essaie d'approfondir un peu les choses. Bon, je le fais avec mes enfants, le plus grand a 20 ans donc on a quand même discussions passionnées avec lui » ; « Mes parents sont un peu à l'origine de mon... de ce que je suis. Enfin ils sont complètement à l'origine de ce que je suis actuellement, mais pas seulement parce que c'est mes parents, parce que par leur expérience professionnelle... Ils étaient employés dans une propriété privée, et j'ai été dans mon enfance bercé dans cette idée que, comme je le disais tout à l'heure, heureusement qu'il y a des riches pour nous nourrir, quoi. Parce que c'était ça, quoi. Ils travaillaient pour ces riches industriels et c'était... Enfin, jusqu'à 10-12 ans, j'étais bercé là-dedans, quoi. Et puis j'ai un oncle qui m'a sorti de là-dedans... Qui m'a montré qu'effectivement, il y avait peut-être d'autres manières de voir les choses. Excusez-moi. [Pleure]. Mais bon, c'est vrai qu'avec mon père, c'est le genre de sujet qu'on n'adopte pas, on parle pas politique, quoi, c'est... Ben parce qu'on n'a pas envie de se bouffer le nez... [Rire]. Il y a tant d'autres sujets de conversation, on est à 500 km de chez lui donc on a plein de choses à se raconter par ailleurs. (homme, 50 ans, Grenoble).

¹² « ce que j'apprécie, c'est d'écouter les gens, de parler avec eux, d'échanger. Parce que je pense qu'effectivement, quelque part, tous les médias, même les livres, n'offrent qu'un point de vue particulier. Donc, il faut l'ouvrir, voir comment il est perçu, comment les gens le perçoivent, et qu'est-ce que ça peut éventuellement changer dans ma petite existence, à mon petit niveau de salariés lambda, qu'est-ce que ça peut changer. » (homme, 50 ans, Grenoble).

L'examen qualitatif des réponses montre qu'il y a plus : nombre d'enquêtés se sont pris au jeu des scripts, et *ont inventé des contre-arguments que nous ne leur avons pas fournis*. Parmi ceux qui concernent le script sur les dépenses de santé, l'emploi du logiciel NVIVO Abrial & Brachet, 2006) permet par exemple de distinguer :

- ❑ La mise en cause de la responsabilité du corps médical dans les dépenses de santé (corps médical en cause).
- ❑ La responsabilité de chaque individu selon son mode de vie, son hygiène (efforts individuels nécessaires)
- ❑ La question de l'égalité de chacun face au système de soins (égalité riches-pauvres juste)
- ❑ La question du gaspillage et des abus dans le recours aux soins (gaspillage et abus à combattre)
- ❑ L'avis sur le fonctionnement général du système de soins (nécessité de rationaliser le système médical)

Ce passage en revue fait aussi apparaître la capacité à céder à un argument dissonant tout en le jugeant toujours dissonant par rapport à soi, mais consonant par rapport à d'autres, en faisant preuve de plus d'empathie que le questionnaire fermé ne le laisserait deviner : « L'adoption par couples homosexuels, *c'est vrai que c'est... je vois vraiment pas où est le problème*, dans ce monde où les familles monoparentales sont légion, hein. Donc je pense.. que *les enfants sont perturbés dès le départ*, mais s'ils trouvent chez eux un équilibre affectif, que ce soit hétéro ou homo, qu'est-ce que ça change ? Enfin, je l'ai pas vécu, donc *peut-être que si j'avais une expérience sur le sujet j'aurais un autre point de vue*. » (homme, 50 ans, Grenoble).

On le voit, les processus d'inférence sont bien mis à jour par l'usage des scripts. Toutefois, l'enquête quantitative à elle seule ne permet pas de *comprendre pourquoi* les individus interrogés suivent un cheminement ou un autre, car leurs raisons sont souvent complexes. Tout au plus, peut-on à notre tour inférer de leurs propos des motifs probables, mais sans certitude qu'ils soient à la racine de leurs attitudes. Par exemple, certains reconnaissent la qualité du contre-argument, mais ils se divisent sur la suite à donner : soit maintenir obstinément leur position, soit se résoudre à changer d'avis. Dans le premier cas, les véritables raisons de ne pas changer d'avis peuvent nous échapper, en dépit de ce qu'ils veulent bien nous dire. La question ouverte permet au moins de supputer ces raisons, car on y enregistre des arguments que je paraphraserai ainsi : « vous avez de bon arguments, j'en ai d'autres qui les valent bien » ; ou, « je ne suis pas du genre à changer d'opinion aussi vite »¹³. Dans le second cas, il peuvent changer d'avis par résignation (« je n'y avais pas pensé, mais maintenant que vous me le dites, je suis bien obligé de le reconnaître »¹⁴) ou par conviction (« donc, ce que je vous ai dit est inexact, alors je rectifie »¹⁵) (voir sections 1 et 4 du tableau suivant).

Interrogés en face-à-face avec du temps devant eux, ils raisonnent à voix haute, en temps réel, et *les enregistrements faits révèlent des logiques profondes, des moyens de retrouver de la consonance face à des informations ou des incitations à donner un avis qui sont considérées immédiatement comme dissonantes*¹⁶. Il y a toute une apologie du changement d'avis, que le

¹³ Exemple (entretien de mai 2007, homme, 63 ans, Grenoble) : « et puis de toute façon la sécurité sociale sera... Je pense qu'elle le sera toujours, en déficit. »

¹⁴ "si les études sont sérieuses et bien menées je revoie mon point de vue" ; "si il y a des études valables et indépendantes pour prouver ça je change d'opinion". (analyses NVIVO, Abrial & Brachet, 2006).

¹⁵ « parce que je n'avais pas pensé en coût total, je n'avais pas pensé à l'évolution de l'âge de la population » ; « parce que vous avez parlé de la population vieillissante et vous avez raison » ; « on pense pas à la population qui vieillit et quand on en parle on s'aperçoit de l'importance de cet argument ». « logique! on ne peut pas diminuer directement si la population vieillit... éduquer la consommation de médicament (analyses NVIVO, Abrial & Brachet, 2006).

¹⁶ « L'adoption par les homosexuels, ça n'intéresse moyennement... Je me suis déjà fait mon opinion depuis longtemps je pense que maintenant... C'est tellement le bon sens de dire que c'est pas une chose... Non je comprends pas... je veux dire on est obligé de faire des choix... Donc ils font le choix d'une certaine forme de vie, mais ils ne

questionnaire CATI ne saisit pas faute de temps – un entretien téléphonique dure au mieux la moitié du temps consacré à un entretien en face-à-face¹⁷. On arrive aussi, grâce à l'examen des matériaux qualitatifs, à distinguer plusieurs types de justifications apportées à une attitude. Dans le tableau suivant, on le voit clairement dans le cas des personnes qui résistent à la contre-argumentation, attitude somme toute plus difficile à avoir que celle qui consiste à changer d'avis parce que l'enquêteur y incite :

TYPOLOGIE DES JUSTIFICATIONS APPORTEES AUX REFUS DE CHANGER D'AVIS (source : Stéphanie Abrial et Claire Brachet, 2006)
<p>1. les enquêtés qui ne changent pas d'avis par principe et parce qu'ils estiment que si ils ont dit oui une fois, c'est oui quoiqu'il en soit (% des réponses parmi ceux qui maintiennent leur avis): <i>Exemples :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> parce que quand la personne a une idée dans la tête ne change pas d'idée <input type="checkbox"/> je change pas d'avis comme cela, je défends mon point de vue <input type="checkbox"/> jusqu'à preuve du contraire je resterai sur ma position <input type="checkbox"/> je suis une femme à convictions, fidèle à mes pensées et mes idées. <input type="checkbox"/> parce que je suis têtue <input type="checkbox"/> je change pas d'avis, je vois pas pourquoi je changerais <input type="checkbox"/> parce que c'est mon sentiment, mon opinion, ce que je pense <input type="checkbox"/> je suis logique avec moi même <input type="checkbox"/> je reste campée sur mes positions
<p>2. les enquêtés qui ne changent pas d'avis par principe, parce qu'ils rattachent leur opinion à une expérience personnelle qui ne souffre aucune contradiction (% des réponses parmi ceux qui maintiennent leur avis): <i>Exemples :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> par expérience personnelle <input type="checkbox"/> parce que je suis homosexuel. <input type="checkbox"/> cette expérience, je la vis et tout se passe bien. <input type="checkbox"/> je connais des homosexuels très gentils. Pourquoi pas ? <input type="checkbox"/> j'y suis confrontée chez moi, je suis d'accord avec l'adoption sous condition d'enquête sociale auparavant <input type="checkbox"/> mes parents ont divorcé, j'ai principalement été élevé par ma mère et ça ne m'a pas posé de problème <input type="checkbox"/> j'ai des amis homosexuels, voilà <input type="checkbox"/> parce que je vois à l'hôpital que les patients ont besoin d'un certain nombre de choses qu'ils ne sont pas capables de payer et il ne faut pas pénaliser les pauvres même s'il y a des abus. il faut chasser les abus que diminuer le budget <input type="checkbox"/> je suis du métier, les abus sont peu nombreux <input type="checkbox"/> je suis actuellement très malade et ai vu combien ça pouvait être utile

peuvent pas avoir les mêmes avantages que les choix de vie autres. C'est comme quand vous êtes une mère et que vous décidez de travailler, et ben vous ne pouvez pas avoir les avantages d'être une mère à la maison. Donc euh... Faut renoncer, de toute façon dans la vie il faut renoncer. Donc je ne comprends pas leur non acceptation du renoncement alors qu'ils font... Et ils ont choisi un style de vie. Alors là bon c'est leur choix, mais qu'on ne mette des enfants, et qu'ils ne demandent pas et qu'ils n'exigent pas... Qu'ils ne demandent pas le même statut qu'un couple mixte. » (femme, 42 ans, Grenoble).

¹⁷ « Quand je vois, quand je sens de la sincérité... Dans des gens qui exposent des problèmes, que c'est vraiment du vécu, ça, ça peut me faire changer d'avis. Donc oui la sincérité de ce qui est vécu ça c'est important. Ce qui me fait changer d'avis aussi c'est... Je peux changer d'avis si des gens que j'aime beaucoup et que je respecte, ou que je juge plus experts ou plus à même que moi de... D'avoir une opinion, je peux changer d'avis, parce que je suis pas butée en disant que je détiens la vérité. Je suis pas du tout comme ça... Par des pairs, ou des gens que je respecte, que j'admire, je peux être amenée à changer d'opinion. » (femme, 42 ans, Grenoble).

- étant dans le milieu médical, je vois le gaspillage
- je suis infirmier, je travaille dans le public et ai bossé dans le privé. On pourrait prendre beaucoup de mesures, quand je vois les gâchis qu'on fait...

3. les enquêtés qui ne changent pas d'avis parce qu'ils ont une opinion tranchée sur la question et qu'ils ne souhaitent pas y revenir

Exemples :

- consolider les Etats démocratiques est un but de l'Union Européenne
- encore quelques pays qui devraient encore entrer dans l'union (Balkans)
- communication efficace pour prendre des décisions, peu importe le nombre
- parce que je pense qu'une Europe forte est large et unie
- je pense que les décisions seront autant faciles à prendre même à 50
- Si cela fonctionne comme l'ONU avec plus de pouvoirs pour certains Etats, cela devrait quand même fonctionner même si certains ne sont pas d'accord.
- si on élargit l'Europe doucement, les pays peuvent apprendre à s'entendre
- C'est une garantie de stabilité en Europe mais il faut adopter une constitution convenable.
- on n'est pas obligé de prendre de décision à l'unanimité, les pays doivent garder certains domaines à eux
- actuellement, il faut consolider déjà les 25 pays présents avant d'en faire rentrer d'autres
- il faut faire cela bien, il faut arriver à mettre au point des choses claires avec les pays voisins au niveau fiscal
- déjà difficile à 25, besoin de s'harmoniser sur les lois du travail avant de passer à autre chose, pas assez d'uniformité, d'entente dans les 25.
- de manière à stabiliser et à mettre en place une Europe équitable
- parce que plus on est nombreux plus c'est difficile d'intégrer, faut d'abord consolider le noyau pour faire quelque chose de cohérent
- élargir davantage n'apporterait rien. Il ne faut pas brusquer les choses.
- car on est déjà assez pays, on est pas assez unis déjà
- il faut que les choses se mettent en place et il faut une harmonisation sociale et fiscale, des niveaux de vies et pour cela, il faut du temps
- les frontières sont partout de toute façon même autour des frontières, on est bien assez comme ça déjà de toute façon

4. les enquêtés qui écoutent le contre-argument mais qui, après réflexion, ne le trouvent pas suffisamment bon pour les faire changer d'avis :

- cet argument est faux et c'est un argument pour faire peur au peuple
- l'argument n'est pas valable
- cet argument est simpliste. Avec plus de pays, il serait difficile de trouver un consensus.
- ne pense pas que l'argument est pertinent
- un argument ne suffit pas pour changer sur cette question
- cet argument est insuffisant , il faudra du temps mais en l'état actuel c'est comme ça.

Notons que l'examen des réponses aux questions ouvertes n'affranchit pas de tous les obstacles méthodologiques : d'une part, la situation d'entretien par téléphone oblige ceux qui ont accepté d'y répondre jusqu'au bout à se prononcer pour ou contre l'argument qu'on leur présente, alors qu'ils en auraient peut-être spontanément choisi d'autres, plus parlants pour eux (c'est ce qu'ils font en face-à-face, quand ils en ont le temps de rechercher ce type d'arguments, car on les y encourage et on les laisse parler¹⁸) ; d'autre part, ils peuvent se tromper sur leurs

¹⁸: « j'ai suivi le débat l'autre jour de Ségolène Royal, les gens ont simplement posé des questions qui leur tenaient à cœur, des questions simples, bon on n'est pas parti sur des grands trucs, sur la position de la France en Europe, des

raisons profondes d'agir, ou mentir à l'enquêteur (toujours en face-à-face, ils disent parfois avoir réfléchi depuis l'entretien téléphonique au problème, et l'avoir mieux compris, donc être aujourd'hui plus capable d'argumenter). Seul l'entretien en profondeur permet de trancher, mais on observera que son utilité est d'autant plus grande qu'il a été précédé d'entretiens anonymes plus courts avec des questions pour la plupart fermées.

On notera aussi qu'un traitement quantitatif des matériaux qualitatifs permet, en regroupant les réponses à des questions ouvertes autour d'un noyau sémantique et syntaxique, de révéler les motivations les plus actives dans la population concernée sans qu'il soit besoin de consacrer beaucoup de temps à des entretiens longs, le plus souvent au domicile des personnes interrogées. Ici, l'emploi du logiciel NVIVO a donné des résultats prometteurs, que les entretiens en profondeur n'ont pas invalidés. Mais nous n'en avons acquis la certitude qu'ex post : il est difficile de faire ex ante l'impasse sur les entretiens semi-directifs au motif qu'un logiciel CAQDAS a fonctionné de façon satisfaisante sur les thèmes de scripts retenus.

Ainsi, grâce à une enquête qualitative post enquête téléphonique, et à l'analyse des questions ouvertes posées dans le cadre de celle-ci, nous avons pu mieux évaluer les réponses obtenues au téléphone, leur donner une *valence* morale ou idéologique inconnue lors des analyses quantifiées. Notons sur ce point que les enquêtes des psychologues lyonnais avec lesquels nous travaillons corroborent nos propres analyses. Ils ont ainsi demandé à leurs sujets d'accomplir des tâches prédéfinies, par exemple situer sur une échelle les mots associés à « politique » selon leur valence négative, neutre ou positive (en plaçant eux-même un curseur sur une ligne) ; ou encore, leur donner un genre masculin-féminin – tâches dont les résultats s'apparentent à ceux d'une question ouverte. Les « scores hédoniques » obtenus distinguent plus clairement des groupes de notions les uns des autres que ne le permettrait l'intuition des répondants ou le jugement expert des politistes. Notées de 0 à 10, les notions relatives à la communication, à l'action, au civisme, et aux principes politiques sont positivement connotées de 7 à 8 ; celles qui portent sur la violence, l'immoralité, les classes sociales, l'incivisme, sont négativement connotées de 1 à 3. Jusque là, pas de surprise majeure. En revanche, on constate avec étonnement que *les deux tiers des notions testées sont « neutres »* : or, on trouve dans ce lot des notions que nous jugerions a priori très légitimes, comme le « consensus » et le « compromis » (5 et 6) ; ou au contraire, très clivantes, comme « l'opposition » et « la majorité » (respectivement notées 6 et 5), la « grève » et la « révolution » (5). De plus, les institutions s'échelonnent différemment des rangs obtenus lorsque sont classées des réponses à des questions fermées (du type « avez-vous confiance dans... ») : « l'arrêté » est à 4, la « constitution » et le « décret » sont à 5, comme « l'élection » ; la « loi » et le « référendum » à 6, les « média » à 7. Enfin, *les répondants ne font guère de différence hédonique entre des notions pourtant bien distinctes*, comme « autorité », « responsabilité » et « devoir » (5 et 6), à peine mieux jugées que « influence » et « pouvoir » (à 4). Plus curieux encore, la « réforme » est à 4, tandis que la « consultation » est à 7. Notons pour terminer que la « politique » elle-même est à 4 sur l'échelle de 10, comme la « science politique », un résultat sans aucun doute médiocre (Brun et Martin, 2007).

Curieusement, lorsque nos collègues psychologues effectuent une démarche inverse de la nôtre et qu'ils cherchent à contrôler les résultats obtenus par des enquêtes qualitatives (où les sujets répondent « verbalement » et consciemment) par des mesures indiquant les réponses inconscientes des personnes interrogées, ils parviennent à réduire cette proportion de notions neutres à un tiers, au bénéfice des notions connotées positivement (qui passent alors à 60%). Leur démarche diffère de la précédente : elle consiste à observer les temps de réaction à l'évocation silencieuse sur un écran blanc de notions spontanément associées à « politique » (et qualifiées de « féminin » ou de « masculin » afin de mesurer de façon simple et précise le temps de réaction en millisecondes précédant la réalisation de cette tâche). Cette méthode révèle que seulement

trucs comme ça, les gens qui étaient là c'était pas leur problème. Ils avaient leurs propres problèmes, c'était des problèmes de quotidien, des problèmes qui touchent de près. » (entretien de mai 2007, homme, 63 ans, Grenoble).

cinq notions sont de même valence négative dans la tâche effectuée de manière consciente et dans la tâche accomplie de façon inconsciente : « langue de bois », « malhonnêteté », « extrémisme », « élitisme », et « abstention » ; tandis que trente-trois notions sont positivement connotées dans les deux tâches (comme « démocratie », « république », « débat »). Elle révèle aussi que la courbe des temps de réaction à l'énonciation des concepts les plus politiques (comme « partis », « militantisme », « programme électoral » ou « campagne électorale ») se distingue fortement de la courbe des temps de réaction associés à l'ensemble des 90 mots ou expression retenus. On observe même un pic pour « droite-gauche », qui est aussi l'expression dont les sujets *se rappellent* le plus une fois l'expérience finie, quand on leur demande de mettre rapidement par écrit sans réfléchir une dizaine de notions sur les 90 qui ont défilé devant leurs yeux). Les auteurs en concluent ainsi : « il apparaît donc que *les notions fortement politisées sont appréhendées inconsciemment très différemment de l'ensemble des autres termes présentés aux sujets* » (idem, 43, c'est moi qui souligne). Un tel résultat ne serait pas forcément prévisible avant enquête quantitative, puisque les déclarations des enquêtés différeraient de leur position inconsciente. Il est donc évident que le quantitatif peut aussi contribuer à améliorer les résultats les plus qualitatifs.

Troisième partie : bilan du recours successifs aux deux démarches

Classiquement, le croisement de données quantitatives et de matériaux qualitatifs permet de reformuler des questions fermées dont le test en grandeur réelle montre qu'elles ne captent pas ce que les rédacteurs du questionnaire en attendaient. Notre enquête n'a donc pas fait exception à cette règle méthodologique élémentaire. A titre d'exemple, la mention « des études ont montré » dans les contre-arguments que nous avons préparés a été remplacée par « on entend souvent dans le débat public... », car certains répondants ont paru victimes de l'effet blouse blanche, tandis que d'autres ont contesté leur pertinence (« des études ? Quelles études ? »). Parfois même, le chiffre de « 12 milliards » (qui englobe en réalité le déficit de la branche maladie et celui de la branche « retraite » de la sécurité Sociale) a été contesté au vu d'informations récentes mais vagues diffusées par les médias (avec un écart de 5 à 13 milliards, quand même !), ce qui nous a incité à être plus précis dans de futures passations de la question.

La combinaison des deux types de données a d'autres avantages, moins souvent reconnus dans la littérature. Elle rend possible la mesure du décalage éventuel entre la compréhension que les sujets interrogés ont des *objets* sur lesquels nous travaillons (ici, « l'actualité politique » à leurs yeux ; les « connaissances politiques » aux nôtres) et ce que nous, nous incluons sous ces mêmes vocables. Ici, c'est un motif de satisfaction, il ne semble pas y avoir de gros décalage entre les *thèmes* du débat public sur lesquels nous avons choisi de les faire réfléchir et les questions par lesquelles ils disent se sentir quotidiennement les plus concernés, bien qu'au contraire de ce que nous prescrivons à ceux qui utiliseront cet instrument dans le futur, et dans d'autres pays, nous n'avons pas généré ces thèmes par des processus de médiométrie.

En revanche, une différence substantielle est apparue dans leur compréhension du concept de « connaissances politiques » et la nôtre. Nous, chercheurs, nous donnons souvent à cette expression un contenu « civique », et aussi une liste « d'enjeux » du moment (*issues*). Les citoyens interrogés et que l'on a le temps et l'opportunité de pousser dans leurs retranchements appellent ainsi les informations privées et les jeux politiques (*games*) que devraient selon eux débusquer et rendre publics les journalistes (par exemple, sur les raisons « vraies » pour lesquelles se produit un ralliement partisan : l'appartenance à un même réseau d'interconnaissance confidentiel voire clandestin), ainsi que les calculs machiavéliques que seuls maîtrisent ceux qui « connaissent » la politique (parvenant de la sorte à « manipuler » les autres). Bien sûr, ils savent aussi que nous y incluons la connaissance des règles du jeu politique, mais ce

ne sont pas là les « connaissances » dont ils se sentent le plus privés pour se faire entendre en politique et dans la vie.

En doublant l'enquête quantitative par une enquête qualitative nous parvenons à établir les thèmes que les répondants s'approprient, qui font sens pour eux, ou à voir comment ils s'y prennent pour les relier à leur propre vision du monde et à leurs propres obsessions. Nous découvrons, ce qui n'est pas une surprise, que ces thèmes, ont d'autant plus de chances d'avoir une résonance dans leur psychisme qu'ils sont proches de leur expérience personnelles. Comme ces expériences sont variées, il est impossible de les réduire à une loi générale. A l'inverse, elles peuvent être regroupées par types, et nous aurons dans ce cas, au maximum une loi par type, probablement moins. Il arrivera aussi que la loi soit valable pour tous les types avec des nuances, sauf pour une ou deux exceptions méritant d'être étudiées plus approfondie pour en trouver les causes particulières. On notera que les Instituts de sondages le font aussi, en usant de traits d'union pour associer des sous-groupes aux comportements en principe divergents au sein d'une catégorie nouvelle homogène en dépit de ces contradictions (les « bourgeois bohêmes », les « ouvriers conservateurs », « les islamistes modérés », bref, tous les « *hyphenated identities* » de Michael Walzer, 1998).

On observe également la façon dont les répondants mémorisent et retrouvent la mémoire de leurs arguments personnels, et de ceux qu'on leur a présentés. Dans nos débats théoriques liminaires, la mémoire tenait un grand rôle, mais elle a plus ou moins disparu de nos enquêtes. Il est vrai que les questions qui la mobilisaient n'ont pas eu un grand rendement : les « événements fondateurs » sont ceux que l'on retrouve aisément en fouillant sa mémoire immédiate, comme la chute du Mur ou mai 68 (la dispersion est donc plus faible qu'attendu) ; les informations surprenantes apportées par les deux scripts sur trois présentés à chacun ont été mémorisées en fin d'entretien par les quatre cinquièmes des personnes interrogées ; enfin, les opinions des parents lorsque l'on était adolescent sont largement connues. L'enquête qualitative permet, elle, de retracer les algorithmes de la mémoire de nos répondants que l'étude quantitative n'a pas captée, les ethnométhodes qu'ils utilisent pour retrouver un argument ou un exemple, mais nous n'en avons pas fini avec cette question.

Ce que l'enquête qualitative révèle enfin, c'est le besoin d'argumenter, de débattre, de convaincre et d'être convaincu avant d'agir. Tant de besoin de logique, de cohérence interne, et d'autojustification pour les dissonances entre *jugements* et *alignements* étonne. Les citoyens interrogés ressentent moins le besoin d'être incollables sur un Quiz que le désir de raisonner avec d'autres, d'éprouver la force de leur point de vue, de les convaincre – et de se convaincre – qu'ils ne sont pas incohérents en votant pas comme d'habitude, ou comme tous leurs autres propos le laisseraient deviner.

Il y a peut-être là une différence forte entre Europe et Amérique du Nord : non seulement le niveau de connaissances générales de la politique (programmes, positions sur des enjeux, personnalités, fonctionnement des institutions) est plus élevé en France qu'aux Etats-Unis, où les auteurs déplorent régulièrement le faible niveau de « *littéracie civique* » ; mais encore, les citoyens de la région Rhône-Alpes au moins semblent considérer que la politique est un métier, avec ses ficelles, son savoir-faire, et qu'ils aimeraient bien apprendre à s'en servir comme les experts le font. En bref, ils se représentent la politique comme une activité stratégique, qu'il convient de pratiquer même en profane avec un minimum de technique, tandis que les citoyens d'Amérique du Nord paraissent considérer qu'un minimum de connaissances civiques suffit. Ce résultat est assez contre intuitif, car on s'attendrait à voir plus de calculs dans le pays d'où l'école des choix rationnels est originaire, et moins dans un pays d'alignement idéologique et historique gauche-droite.

Conclusion

On aborde ici la délicate et redoutable question du « contexte » de la décision par son petit côté. Louis Chauvel a un jour évoqué la « coloration régionale » particulière des réponses aux enquêtes Eurobaromètres (Chauvel, 1998), Bruno Cautrès a parlé de « nuancier européen » (idem, 104-106), et Guillaume Roux présente dans cette même table ronde une communication sur l'effet des contextes urbains sur la tolérance et la xénophobie. Il est clair que ce problème relève d'une autre recherche, qui est encore devant nous. C'est pourtant dans l'examen de ces méta données que nous parviendrons à faire encore progresser le statut du qualitatif dans les enquêtes quantitatives. A toutes les variables que nous avons utilisées (socio démographiques, politiques et cognitives, biographiques, de capacité et de personnalité), nous devons à terme ajouter l'influence d'une dernière série de variables intitulées « méta-variables » (comme l'ancienneté de l'industrialisation et de la construction de l'Etat ; la nature des clivages fondateurs et le contenu de la culture politique ; les règles de vote, de débat, de décision, et de délégation des pouvoirs, etc.). Cette influence ne pourra être testée qu'une fois les enquêtes menées dans six autres « pays », soit, du plus proche au plus lointain : la Suisse romande la Suisse alémanique, le Canada francophone, le Canada anglophone, le Japon et la Turquie. Nous avons en effet la possibilité d'enquêter dans ces six contextes non français, qui s'ajouteront à ce que nous savons déjà par une abondante littérature du contexte américain pour nous permettre de corroborer nos principales hypothèses, ou de les infirmer.

Une deuxième piste que nous avons commencé à emprunter, et qui ne peut être suivie jusqu'au bout qu'en recourant au qualitatif, est celle du rôle des émotions dans l'apprentissage, la mémorisation, et la réutilisation d'une connaissance substantielle ou pratique. Certes, la mesure des émotions est possible, les réaction de joie ou de souffrance, d'angoisse ou de colère, sont quantifiables. Mais la quantification passe par des dispositifs d'observation totalement individualisés (puisque ils ont pour support le corps humain).

Sans attendre que ces pistes débouchent (ou s'avèrent périlleuses) résumons nos acquis, pour finir, en insistant sur ceux que seul le croisement du quantitatif et du qualitatif ont mis en évidence :

- (a) Les processus cognitifs d'apprentissage de la politique, ou en tout cas l'apprentissage des arguments utilisés dans un débat public ; ainsi que les processus cognitifs de mémorisation et de réutilisation des informations dissonantes et consonantes varient d'une personne interrogée à une autre ; néanmoins, toutes ces rationalisations aboutissent au niveau agrégé à limiter le changement d'avis (disons, à un quart seulement de ceux qui sont appelés à se prononcer), et *cette limite est un fait collectif*.
- (b) Les citoyens font tous preuve d'un véritable art rhétorique, en s'appropriant des arguments du débat public dans le but de justifier leurs positions privées sur des mesures à prendre pour tous ; la *cause* de ce phénomène est sans doute qu'afin de conserver une suffisante estime de soi, ils visent la cohérence logique, en particulier en cas de *dissonance* entre l'information incitative et leurs connaissances du problème ; ou en cas de *décalage* entre leur alignement idéologique sur le long terme et leurs propos circonstanciels sur une décision à prendre.
- (c) Les citoyens sont partagés sur *la politique, consciemment dévaluée ou niée mais inconsciemment valorisée et très présente*. Cette contradiction entre leur façon de verbaliser leurs rapports à la politique pour les enquêteurs, et leur relation profonde à l'univers de la compétition et de la division, qui est aussi un monde de consensus et de décisions collectives, peut expliquer les *difficultés* qu'ils éprouvent quand on leur demande de justifier leurs choix par un raisonnement.

- (d) J'espère avoir également montré dans cette communication comment le recours au qualitatif peut *améliorer* la performance des méthodes quantitatives ; comment il *corrobore, relativise ou nuance* les jugements portés sur des grands nombres à la lumière des réactions observées sur de petits effectifs ; et comment il *déplace* inévitablement leur objet initial en autorisant de nouvelles questions de recherche.

Annexe 1 : Les questions "scripts" : l'exemple des dépenses de santé

Q44

Parlons maintenant des dépenses de santé.

D'après vous, le budget de la Sécurité Sociale est-il en équilibre, en déficit ou en excédent?

- | | |
|---|--------------|
| 1 | En équilibre |
| 2 | En déficit |
| 3 | En excédent |
| 4 | (NSP) |

Q45

Exclusive

Ce budget est en déficit. D'après vous, ce déficit se chiffre-t-il en :

- | | |
|---|-------------------|
| 1 | Milliers |
| 2 | Millions |
| 3 | Milliards d'euros |
| 4 | (NSP) |

Q46

Exclusive

Et si je vous dis que la bonne réponse est de 12 milliards d'euros. [Veiller à indiquer une ou deux sources précises de l'information].

Est-ce que vous êtes très surpris, assez surpris, peu surpris, pas du tout surpris par cette information ?

- | | |
|---|---------------------|
| 1 | très surpris |
| 2 | assez surpris |
| 3 | peu surpris |
| 4 | pas du tout surpris |
| 5 | (NSP) |

Q47

Exclusive

Est-ce que cette information vous rend très inquiet, assez inquiet, peu inquiet ou pas inquiet du tout ?

- | | |
|---|---------------------|
| 1 | très inquiet |
| 2 | assez inquiet |
| 3 | peu inquiet |
| 4 | pas inquiet du tout |
| 5 | (NSP) |

Q48

Exclusive

Pour réduire le déficit de la Sécurité sociale, pensez-vous que la bonne solution serait de diminuer les

dépenses de santé?

1	Oui
2	Non
3	(NSP)

Q49 *Exclusive*

Si oui: Parmi les arguments du débat public que l'on entend souvent, il y a celui qui dit que ce n'est pas possible parce que la population vieillit et aura donc besoin de soins plus coûteux pendant longtemps. Est-ce que cet argument vous paraît valable?

1	Oui
2	Non
3	(NSP)

Q50 *Exclusive*

Après avoir entendu cet argument, pensez-vous toujours que la bonne solution pour réduire le déficit de la Sécurité sociale serait de diminuer les dépenses de santé?

1	Oui
2	Non
3	(NSP)

Q51 *Ouverte*

Pouvez-vous me dire pourquoi vous pensez toujours qu'il faut diminuer les dépenses de santé ?

Q52 *Ouverte*

Pouvez-vous me dire pourquoi vous pensez maintenant qu'il ne faut pas diminuer les dépenses de santé ?

Q53 *Exclusive*

Si non: Parmi les arguments du débat public que l'on entend souvent, il y a celui qui dit que l'on pourrait contrôler davantage les abus.

Est-ce que cet argument vous paraît valable?

1	Oui
2	Non
3	(NSP)

Q54 *Exclusive*

Après avoir entendu cet argument, pensez-vous toujours que la bonne solution serait de ne pas diminuer les dépenses de santé?

1	Oui
2	Non
3	(NSP)

Q55 *Ouverte*

Pouvez-vous me dire pourquoi vous pensez toujours qu'il ne faut pas diminuer les dépenses de santé ?

Q56 *Ouverte*

Pouvez-vous me dire pourquoi vous pensez maintenant qu'il faut diminuer les dépenses de santé ?

Q57

Nous venons d'évoquer certains arguments à propos des dépenses de santé, est-ce que d'autres arguments vous semblent également importants ?

Annexe 2 : English description of the surveys

Context. During the last twenty years, political knowledge was indeed assumed to be an important factor in explaining political behaviour in the US, and this statement was neither argued nor questioned. It was even ignored in French-speaking countries such as Switzerland where PK is nearly absent from post-electoral VOX surveys, or in databases such as SIDOS. When PK is surveyed (as in ANES), they often include questions on the level of familiarity felt with political institutions, political leaders, and political parties, without further justification of their inclusion into more encompassing questionnaires. Contrary to most published materials so far we could not take for granted that political knowledge mattered: to what extent does it matter, and why?

In two famous papers, Luskin (1987 & 1990) defined political sophistication (a mix of knowledge and know-how) as a sort of « political cognitive complexity », an « expertise » allowing people to arrange diverging notions thanks to a « grammar of thought » providing citizens with a way to organise a large number of heterogeneous information. This presupposes that « sophisticated citizens » have an extended cognitive coverage of political issues (Luskin, 1990), contrary to current analyses of American voters depicted as « cognitive misers » (Fiske & Taylor), and current fears about the resilience of democracy when electoral turnout and “social capital” allegedly decrease in most countries (Putnam, 2000). According to some scholars, representative democracy is even comforted by a low interest in politics (Manin, 1997), and a low turnout is a condition of efficacy, since political regimes would be overloaded with too many demands if every citizen was knowledgeable enough to formulate his or her own informed views on most policy issues (Dahl, 1994). Lupia and McCubbins gave an empirical foundation to this democratic paradox: knowledge will never be accurate enough to make policy decisions and select candidates, because it can never be exhaustive—an argument that ruins political philosophers’ expectations. Therefore, mere erudition is impossible to acquire; it is even useless when one is facing the hard constraints of any electoral campaign. What people need is a commonsensical use of “heuristics”, or appropriate keys to decipher the difficult language of politics with as many “shortcuts” as necessary to cast a sound vote (1998; Lupia, 2000 & 2004). This conclusion was also supported by Kriesi who claimed: “*systematic* opinion formation is essentially *argument based*, while *heuristic* opinion formation is essentially based on *shortcuts*, which use heuristic cues, but do not make any reference to substantive arguments” (2004).

However, these interpretations are far from meeting the expectations of political psychologists, a new brand of social scientists who try to borrow their knowledge from both psychology and political science. Experiments through which trying to probe their hypotheses show a different portrait: void arguments may impress rank and file citizens (Sniderman, 1994; Grunberg, Mayer & Sniderman, 2002); cajoling respondents help them express radical and non conventional views about democracy and politics (Mayer, 2002); images of candidates may bring about “insincere” votes that do not reflect citizens’ true preferences (Redlawsk, 2004); anger is conducive to stubbornness, not to an unending quest for more accurate information before judging a policy (Markus & MacKuen, 2000; Huddy, Feldman & Cassese, 2005). Finally, even when they have some basic knowledge on policy issues, citizens resist new but dissonant evidence and fail to infer new behaviour from new information (Redlawsk, 2006).

To assess the fully effect on attitudes, the process via which a person increases her political awareness, encodes new information, memorizes it, and retrieves it when necessary must therefore be documented. This entails switching from a collection of civic knowledge indicators to a new strategy: tracing current policy preferences to private discussions and public debates in

which individuals must take side and display some opinion consistency. This in turn compels them to collect and refine arguments; resist dissonant counter argumentation; repair deviations, “deflections” in situational meanings; or overact to discount an emotional bias of which they become conscious, and compare present situations to previous or subsequent ones (Isbel, Ottati, Burns, 2006).

Hypotheses. In order to address this entirely revised issue, we had to test 3 hypotheses: (i) politics lie within the realm of emotions, passion, beliefs, political identification, loyalty, and early alignment; (ii) politics is a rational choice domain, citizens know what their interest is, they choose when to vote and when not to vote, and for whom or what; (iii) politics is altogether made of rationalisation and compromise: citizens have some capability to evaluate policy measures, and participate accurately in the public debate.

The “*psychological*” hypothesis was elaborated by Kuklinski, 2001; Dolan & Holbrook, 2001; Clore, Schwarz & Conway, 2001. They first assume that emotions matter more in politics than in others realms: the word lists of emotions record happiness, pleasure, sadness, sufferance, desire, disgust, etc., but *anger* and *anxiety* are more relevant to politics than any other emotion (Marcus & MacKuen, 2001; Isbel, Ottati, and Burns, 2006). Secondly, Information (facts, figures, and events) is memorized in proportion to the emotional impact attached to the news. Thirdly, politics is taboo, as is money and sex; therefore most surveys are not carefully designed to capture this concealed aspect of social life. Lastly, citizens are affectively attached to a political ideology or a political party: even if new information may rationally change their views about an issue, it will not change their opinion or their vote; they usually tend to stick to their previous position, or rearrange their perception of the situation to make it fit unexpected information (Isbel, Ottati, and Burns, 2006).

As for the second explanation (the “*Rational Choice*” hypothesis), it offers opposite views on democracy, that authors of this persuasion believe more fitted to low electoral turnout, and low confidence in politicians: citizens pursue their own interests in a selfish way; consequently, they may dramatically change opinion about a particular issue if they think appropriate to do so; voting is strategic, citizens are not aligned, they may switch from one end of the political spectrum to the opposite one.

There is also a “*political*” hypothesis (Marie, 2005; Sniderman, Brody & Tetlock, 1994): *reason matters*, albeit to a *limited* extent; as evidenced in many comparative surveys most citizens are *fond of politics, arguing, debating*. Some scholars call them “active rational voters”, whereas other authors call them “reasoning voters” (Popkin, 2001; Tiberj, 2004). The more knowledgeable citizens are, the more they are prepared to *correct* their ideological alignment according to new information, *compromise*, or be *convinced* by sound arguments that make sense for them. The aggregate consequence of this trend is a *possible swing* from majority to opposition on policy issues, not only in general elections but also in the public debate about a particular domestic or international problems.

These explanations are but ideal-types of real research paradigms. In real life, people do not ever, nor do all behave according to a particular theory. Neither emotion nor reason nor knowledge alone fully explains actual political behaviour. They must be combined to catch the peculiarities of various types of political behaviour. This is the reason why our conception displays more “syncretism” (as does Marcus with the “affective intelligence” concept, 2000; 2002, and his last 2007 book on the “Affect Effect”). To link the three approaches we make three assumptions:

- ❑ *Emotions* explain how people vote or *side* overall with political parties and political leaders.
- ❑ *Reason* explains how people *assess* single policy measures (like a new labour law, a reform of the universities, a ban on food import).

- *Knowledge* explains most of the *variance* in political attitudes as recorded by quantitative and qualitative surveys whatever their purpose: opinions about the next election, about war, about the enlargement of Europe, about globalisation, the death penalty, abortion, etc.

The last statement is a source of major concerns for research on political knowledge, since attitudinal change is parsimonious (i.e., within the range of 4 to 15 %). Why continuing to explore the role and scope of political knowledge in a democracy if (i) it may have little or no impact on political behaviour; (ii) facilitating the acquisition of political knowledge is not a promise to bring citizens back to the polls?

Well, we should not be too prematurely discouraged by such findings. Firstly, most elections are tied enough to depend on marginal voters, and the electoral swing is more often than not inferior to 5% (Heath, Anderson, Sinnott, 2002). Secondly, and this may well be one of the most important findings of our previous investigation, in some experimental conditions opinion change may be much larger: for instance, using a new tool to stimulate self-reflection in April and May 2006, as said earlier, we obtained an unexpected 23% variation of opinion—a sort of world record that our main competitors envy (according to Gerber, Greene, and Larimer, 2007, an 8% variation between intention not to vote and actual turnout on election day is “gigantic”). In a way, the extent of the manipulated change is a corroboration of the accurateness of our toolkit, tending further validation on a larger sample of respondents.

Definition. Political knowledge is a cumulative process that helps citizens to constantly reinterpret the information accruing to them. Accordingly, we are not only concerned with the list of institutions and persons that anyone may know. We were also interested in *politically relevant* knowledge, i.e. knowledge about negotiations, leadership, autonomy, etc. To better capture the finest components of political knowledge, we raise four questions.

- Where did political knowledge *come* from? It seems obvious that politically relevant information differ from political knowledge. For instance, some knowledge on societal interaction may have a deep impact on behaviour (such as knowing how to influence others or avoiding being influenced by them). Knowledge about causation (providential, determinist, or probabilistic if not purely accidental) may also contribute to adopt a particular stance on the political process, as will knowledge about life experiences (happy and unhappy ones). Eventually, insistence to enlighten people, whether inscribed in political institutions, political culture, or political campaigns, may have differentiated effects on individual knowledge about current policy issues.

- How political knowledge is *used*? Confronted to an emergency, people might not be able to convert their deeply incorporated knowledge into sound arguments. Finding the accurate information might take more time than allowed by interviewers or debaters, particularly when emotions are intense. Some information would remain unavailable, and some would remain on the *tip of the tongue*. Some accurate information would not be used because it would be mistaken for an inaccurate one (or people would be afraid to make an incorrect judgment). Finally, some would just be *plausible* and therefore politically relevant.

- Is there a *continuum* from information to involvement? Contrary to the usual assumptions, we postulate that it is only when certain prerequisites are fulfilled that this statement holds. Although mainstream theories assume that the more knowledgeable people are the more they participate in politics, we considered on the contrary a lack of political involvement as a possible outcome of improved information leading to a “hyper choice” situation in which it would become extremely difficult to decide.

- Is political knowledge the *same everywhere*? It was our deep conviction that political knowledge varied according to the political context (including country, regime, and conjuncture).

The reason why scholars usually do not question the conventional democratic wisdom that it is more or less similar worldwide may lie in a tendency to merely duplicate questions worded in English by U.S. scholars, or scholars publishing in English. Admittedly, political knowledge may well fulfil the same function in various systems, at least democratic ones. This does not imply that it has a similar content, nor that people make the same use of it. But it certainly means that room must be made for international and longitudinal comparisons in drafting questionnaires, selecting indicators, designing methodological tools, and singling out the most appropriate statistical techniques (Milner, 2003).

Modelling PK and designing tools. Particular empirical measures do not make sense if not generated by a theoretical model that would help answering the four questions asked about the non linearity of the correlations between the social and the political; competence and performance; information and involvement; the domestic and the cross-cultural.

We must also take into account that citizens may be involved, loosely involved, apathetic or dissatisfied with politics. But we cannot infer the kind of political concern, action, or involvement that they will choose to adopt from the nature and accurateness of their knowledge. With two variables only (information, involvement), it is possible to build a 3x4 matrix of political attitudes. We nonetheless need a third variable, political knowledge, to explain how politically relevant information is converted or not into actual political behaviours shown on diagram 1.

Diagram 1: modelling the decision making process

1. Meta variables	2. Ranking variables	3. Control variables	4. Independent variables	5. Semi independent variables	6. Dependent variable
1.1.Context 1.2.conjuncture 1.3.Institutions 1.4.Language 1.5.Culture 1.6.Religion	2.1. Political knowledge as a stock (a 10 level scale, or “Quiz”) (3 categories: novices, experts, intermediaries) 2.2. High tech literacy computer use Internet use e-mail use SMS use (2 categories : fluent or not)	3.1. Personality risk-taking, gambling, deference, sense of self efficacy causal belief & principled beliefs 2.Socialisation & Biography Political discussions at 15 Political discussions with workmates,	4. Socio demographics: gender, age, education and diploma, occupation Social class	5.1. Political cognition as a process : perception, encoding online and memory retrieval, systematic v/s stereotypic judgment 5.2. Political awareness: interest, information & media use 5.3. Party proximity	6.1. Policy judgments: opinion change during the “script” phase 6.2. Involvement: Opinionating Siding with a Political Party or a political leader Voting Demonstrating Using non conventional forms of engagement in politics

		and significant others			
--	--	------------------------	--	--	--

At this stage, we considered urgent to find appropriate ways to capture both kinds of knowledge, knowledge as a stock and as a process. As previously said, in our view research on political *knowledge* should focus on political *judgement*, the latter being in turn observed within the context of a public *debate on policy measures*. We therefore assumed that a *correct judgment* might nonetheless stem from *incorrect information*: our hypothesis is that *citizens compensate for their sketchy information and deficient knowledge with correct political judgments*. To test this hypothesis we designed two different sets of tools, the ‘Quiz’ and the ‘Scripts’.

As many scholars trying to assess the cultural capital available to each respondent (Barabas, 2001; Delli carpini & Keeter, 1993) we relied on a ‘Quiz’, composed of a list of questions on which people scored on a correct/incorrect scale-or, more precisely, on a correct-plausible/incorrect-non opinionated scale. Then we use a different method to model respondent’s ways of reasoning and arguing: the ‘Script’ is a narrative told to respondents during the interview, in order to assess the statistical relationship between the new information conveyed by such short stories and the related change in attitudes on public issues - an evaluation made easier by the use of split-ballot in CATI surveys. We did not use the ‘Quiz’ per se, as is frequently the case: in our view, this tool was only the standard with which we could rank respondents according to their level of PK (high, medium, low), borrowing from similar surveys made in social psychology (Chollet, Valentin & Abdi, 2005, who made a convincing case of the distinction between “trained” and “untrained” assessors of vintage wines). Incidentally, whereas we used “Quiz” questions to measure their *achieved* knowledge, we also had questions to evaluate the sophistication of the information process, noteworthy Internet use and computer literacy (what we called « high tech » capabilities).

Finally, to evaluate the *net* contribution of knowledge and argumentation on opinion and behaviour, we controlled for several variables, like personality (with questions on political socialization, and preferred modes of decision-making), a means to assess the scope of guessing in the range of answers collected; and political attitudes (principled beliefs, social values, political behaviour).

The survey. The field survey took place between April 27 and May 13, 2006. Although we designed it as a pilot survey, putting our priority on testing the wording, ordering, and the split-ballots’ effectiveness, the respondents’ reply to it was far more enthusiastic than expected. To our own bewilderment, we were able to collect 507 interviews instead of 350 in the same span of time. Knowing that the Eurobarometers are now using national samples with only 500 respondents we decided to process the data with more ambition than just testing our methodological instruments. We felt justified to do so since the demographics of the sample are little biased compared to the demographics of the global population.

To understand why respondents were so cooperative it must be stressed that the political and interactive aspects of the survey may have teased them, compared to ordinary telephone polling, or national surveys on political leaders’ popularity and chances to be elected. Since there was an explicit interest in the questionnaire, very few « Do not Know », and « No Answer » were recorded. On the contrary, a majority of the respondents accepted to give their address in order to make later arrangements for face-to-face in depth interviews. And many complained about the relative frustration felt when the interview came to a close, once they had been incited to argue and think about a policy issue.

In drafting the questionnaire, we were very sensitive to the most debated methodological issues on possible artefacts (Prior & Lupia, 2005; Zaller, 2001). Biases may be due to the wording of

the questionnaire or the question order problems (Schuman & Presser, 1996; Grémy, 1993); they may stem from the interviewer's identity syndrome (which incites the interviewee to refrain from expressing some particular views and encourages him or her to display opposite opinions views, allegedly more adapted to the supposed personality of a surveyor whose voice is the only indicator of his or her status, race, class, etc., see Davis & Silver, 2003); they may result from the treatment given to the "don't know" issue (should they be encouraged, or discouraged? Following Luskin (1987; Luskin and Cautrès, 1999; Luskin and Bullock, 2005), and contrary to Mondak (Mondak 1999, 2003; Mondak & Creel Davis, 2001), we opted for the latter solution, and DK were ticked by the interviewer on his or her screen when necessary); one should also consider and assess the possible impact of personal profiles on attitudes (feelings and biography effects, Sears & Valentino, 1997).

Preliminary findings. It should be noted that some bivariate analyses are not statistically significant, although we have no mean to decide on the cause of this flaw (is the question irrelevant, poorly worded or poorly itemized? Or is the number of interviewees too small?). Consequently, the comments are limited to data selected for their statistical significance.

Overall, interviewees are much politicised. They also are rather sophisticated in their answers (with a low 13% who score badly on the 10 items Quiz scale). Only one picked out a fake name for the Finance Minister on the list of possible incumbents; 67% were able to name him correctly although it is a short term position in the French government): 69% knew that "the WTO" dealt with trade issues; 98% knew the exact voting age. When they gave an incorrect answer, it may have been due to the ambiguity of the question: using "head of government" instead of "Prime Minister" points to Chirac (23%) instead of Villepin (70%) since the former is "head of state"; the enfranchisement of women raise hesitations about the official date (1944) and the first implementation of the new voting right (1946), but altogether these two years were picked out by 75% of the respondents.

Such findings are congruent with the results recorded in previous surveys on France (noteworthy, Denni & Abrial, 2004; ASES 2000 in Schemeil, 2004), a fact which vindicates our decision to make room for "plausible" answers beyond the simple counting of correct ones. We know that memory plays a great role in finding the correct answer. Therefore, our last question was so designed as to test the capacity to recollect a figure given by the interviewer during the interview. Most respondents (81 %) easily pass the test (although 30% of those who are not able to name a permanent Member of the UNSC do not). To assess the importance of these last finding, we should consider that figures were really difficult to handle: admittedly, most people knew that the health budget was imbalanced, but they hesitated about its range (21% thought in millions, 39% in billions).

On the relationships between PK and other variables of our model, some general comments are worth making: (i) as hypothesized, there is a positive correlation between political sophistication and politicisation; (ii) a limited number of respondents changed opinion when invited to reconsider it (even those who acknowledge the soundness of the argument tend to stick to their earlier position); (iii) those who do change opinion abandon it more easily when faced with a technical issue that does not concern them directly (the enlargement of Europe) than when addressing a technical issue that applies to them personally (health expenditures). Finally emotional issues (homosexual unions) display the fewest number of changes recorded, as hypothesized.

Discussion. The sample was divided in three components (the experts, the unsophisticated, and those who display an intermediary score on knowledge questions). Then, data processing was done according to this typology in order to know if solicited changes in opinion were related to a high or to a low level of knowledge.

First, the UNSC item already effective in the 2000 ASES survey (Schemeil, 2004) is a good proxy for the 9 remaining Quiz questions. Here the UNSC question is still more discriminative on politicisation. For example, propensity to demonstrate is more affected by a correct knowledge of the composition of the UNSC than by the combined index of political knowledge. Second, sophisticated persons do not feel close to any political party or leader, and they are divided into two groups, as evidenced by their short or long time responses.

Discussing politics within the family is conducive to score better on the Quiz scale: nearly six experts in a ten have such discussions everyday or nearly so (compared to 1.5% of the least knowledgeable); 88.6% do it at least several times a week (versus 28.4% of those who score poorly). More than 7 ignorant in a ten never discuss politics within their family. Knowing one's parents political beliefs is also discriminative: most of those who remember them well are experts, but experts are not a majority among them (48%).

It is also clear that the more people are competent, the more they depend on the daily press for their information, a well documented trend, although nowadays TV tends to attract "experts" to a surprising extent (20% say they are influenced by the TV programs they watch, compared to the 35% who confess being influenced by the press

Actually, except from what pertains to family circles and early political socialisation, these control variables have little distinct influence on behaviour, or little added value to the use of knowledge variables: the way adult persons are publicly informed matters less than the sources of their knowledge about politics when they were teenagers. Therefore, it is no surprise that personality traits (Schwarz, 2000; Wach & Hammer, 2003) are more influential than sources of information. For example, trying to convince others is definitely correlated with the level of sophistication: the more knowledgeable people are, the more determined they are to disseminate their ideas. When looking at a second aspect of people's temper (propensity to change their opinion), novices and experts have the same reduced probability to switch from one belief to a new one. A similar remark can be made about losing one's temper, siding easily with others, or listening to opposite opinions: personality traits have a consistent but limited impact on the acquisition and use of political knowledge.

Among possible ways to make a decision (is the preferred method risk averse, intuitive, informed and documented, or risk taking?) the sample is clearly split in two parts: the less knowledgeable are cautious and intuitive; the most sophisticated are methodical (they want to be fully informed before making a decision) and risk taking (this being in a way a symbol of their political optimism), as evidenced in time responses.

Références

Abrial, Stéphanie, Brachet, Claire, « Commentaire des questions ouvertes à l'aide du logiciel NVIVO », *Programme 'connaissances politiques'*, Grenoble, mai 2006

Abrial, Stéphanie, Denni, Bernard, « Connaissances politiques et perception de la démocratie, en France. Résultats d'une enquête par sondage ». *Colloque annuel de la société québécoise de science politique*, Montréal, mai 2004.

Brun, Laurie, Martin, Robert, *Les représentations sociales politiques, la modélisation du raisonnement politique, et l'impact émotionnel des notions politiques*, Lyon, LEACM, 2007, 114 p.

Campbell, Angus, Converse, Philipp, Warren Miller, ed., *The American Vote, The University of Michigan, 1960*, 573 p.

Barabas, Jason, "Another Look at the Measurement of Political Knowledge." *Political Analysis* 10, no. 2 (2002): 1-14.

Bennett, Stephen Earl. "Knowledge of Politics and Sense of Subjective Political Competence." *American Politics Quarterly* 25, no. 2 (1997): 230-40.

Caillot, Philippe, Denni Bernard. « Les attitudes politiques existent-elles ? », in : Bruno Cautrès, Mayer, Nonna, *Le Nouveau désordre électoral*, Presses de Sciences Po, 2004.

Cautrès, Bruno , in Pierre Bréchon et Bruno Cautrès, *Les enquêtes Eurobaromètres*, paris, L'Harmattan, 1998.

Chauvel, Louis, in Pierre Bréchon et Bruno Cautrès, *Les enquêtes Eurobaromètres*, paris, L'Harmattan, 1998.

Clore, G.L., Schwarz, N., and Conway, M., "Affective causes and consequences of misinformation Processing, in R.S. Wyer and T. K. Srull, *Handbook of Social Cognition*, 1994. 2001

Dahl, Robert Alan, "A Democratic Dilemma: System effectiveness versus Citizen Participation", *Political Science Quarterly*, 109, Spring 1994, p. 23-34.

Denni, Bernard, Stéphanie Abrial, « Connaissances et compétences politiques des Français : Résultats d'une enquête nationale » Colloque annuel de la Société Québécoise de Science Politique, 26-28 mai 2004, Université de Montréal

Denni, Bernard, « La formation du jugement politique, Recherche pluridisciplinaire sur la formation du jugement politique en période électorale », Pacte, Grenoble, mai 2006.

Denni et Roux, « La mesure des changements d'avis et leurs causes », *Programme 'connaissances politiques'*, Grenoble, mai 2006.

Delli Carpini, Michael X., and Scott Keeter. "Measuring Political Knowledge: Putting First Things First." *American Journal of Political Science* 37, no. 4 (1993): 1179-206.

Dolan, Kathleen A., and Thomas M. Holbrook. "Knowing Versus Caring: The Role of Affect and Cognition in Political Perceptions." *Political Psychology* 22, no. 1 (2001): 27-44.

Eveland, William P. "The Effect of Political Discussion in Producing Informed Citizens: The Roles of Information, Motivation, and Elaboration." *Political Communication* 21 (2004): 177-93.

Chollet, Sylvie, Dominique Valentin, and Hervé Abdi. "Do Trained Assessors Generalize Their Knowledge to New Stimuli?" *Food Quality and Preference* 16, no. 1 (2005): 13-23.

Fiske, Susan T., et Shelley E. Taylor, *Social Cognition*, New York, McGraw hill, 1991.

Fishkin, James, and Robert Luskin, Roger Jowell, "Considered Opinions: Deliberative Polling in Britain", *British Journal of Political Science*, 32, 3, 2002, p. 455-487.

Galston, William, "Political Knowledge, Political Engagement, and Civic Education" (*Annual Review of Political science*, 2001, 4 : 217-234.

Gaxie, Daniel, *Le cens caché*, Paris, Seuil, 1977.

Gaxie, Daniel, « L'approche qualitative des attitudes politiques : l'exemple des critiques profanes de la politique », Ecole doctorale de science politique de l'Université de Montpellier, 17 janvier 2001.

Gerber, Alan S., Greene, Donald P., Larimer, Christopher W., "Social Pressure and Voter Turnout: Evidence from a Large Scale Field Experiment", *Experimental Methods in the Social Sciences*, Paris, January 19-20, 2007, 32 p.

Grémy, Jean-Paul. "Questions et réponses: Quelques résultats sur les effets de la formulation des questions dans les sondages." *Sociétés Contemporaines*, no. 16 (1993): 165-76.

Grunberg, Gérard, Nonna Mayer, et Paul M. Sniderman, eds. *La Démocratie à l'épreuve: Une nouvelle approche de l'opinion des Français*. Paris: Presses de Sciences Po, 2002.

Heath, Anthony F., Robert Andersen, and Richard Sinnott. "Do Less Informed Voters Make Mistakes? Political Knowledge and Electoral Choice." 19. *Oxford: Centre for Research Into Elections and Social Trends*, 2002.

Huddy, Leonie, Stanley Feldman, and Erin Cassese, "The Distinct Effects of Anger and Anxiety on American Reactions to the Iraq War", Paper presented at the 3rd ECPR Conference, Budapest, 8-10 September 2005.

Isbel, Linda M., Ottati, Victor, Burns, Kathleen C., "Affect and Politics: Effects on Judgment, Processing, and Information Selection", in D. Redlawsk, ed. *Feeling Politics*, New York, Palgrave, 2006.

Kuklinski, James H., ed. *Citizens and Politics. Perspectives from Political Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

Lachenal-Chevallet K., Mauchand P., Cottraux J., Bouvard M., Martin R., "Factor Analysis of the Schema Questionnaire-Short Form in a Non Clinical Sample", *Journal of Cognitive Psychology*, vol 20, n° 3, 2006, p. 311-318.

Lau, Richard R., Redlawsk, David P., "Voting Correctly", *American Political Science Review*, 91, 3, September 1997, p. 585-598.

Lau, Richard R., Redlawsk, David P., "Advantages and disadvantages of Cognitive Heuristics in political Decision Making", *American Journal of Political Science*, 45, 4, October 2001, p. 951-971

- Lodge, Milton, Kathleen M. McGraw, and Patrick Stroth. "An Impression-Driven Model of Candidate Evaluation." *American Political Science Review* 83, no. 2 (1989): 399-420.
- Lupia, Arthur, and Mathew D McCubbins. *The Democratic Dilemma. Can Citizens Learn What They Need to Know?* Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- Luskin, Robert C. "Measuring Political Sophistication." *American Journal of Political Science* 31, no. 4 (1987): 856-99.
- Luskin, Robert C., et Bruno Cautrès. "Measuring Political Sophistication in France: First Results." Papier présenté au VIème Congrès de l'Association Française de Science Politique, Rennes, 28 septembre - 1^{er} octobre 1999.
- Luskin, Robert C., and John G. Bullock, "Don't Know" Means "Don't Know", Paper presented at the 3rd ECPR Conference, Budapest, 8-10 September 2005.
- Marcus, George E. "Emotions in Politics." *Annual Review of Political Science* 3, no. 1 (2000): 221-50.
- . *The Sentimental Citizen. Emotion in Democratic Politics*. University Park: The Pennsylvania State University Press, 2002.
- Marcus, George E., W. Russell Neuman, and Michael MacKuen. *Affective Intelligence and Political Judgment*. Chicago: The University of Chicago Press, 2000
- Manin, Bernard. *The principles of Representative Government*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- Marie Jean-Louis. 2005. « L'ouverture croissante de la science politique à la psychologie sociale », in : *Hermès*, n°41, 2005 pp. 141-151.
- Marie Jean-Louis 2003 : « Les motifs de la confiance (et de la défiance) politique : intérêt, connaissance et conviction dans les formes du raisonnement politique », avec Richard Balme et Olivier Rosenberg, in : *Revue Internationale de Politique Comparée*, vol 10, n°3, 2003, pp 433-461.
- Martin R., « La pensée humaine et sa modélisation : un modèle structuro-fonctionnel ou une entreprise complexe ». In B. Cadet (Ed.): *La complexité : ses formes, ses traitements, ses effets*, colloque de Caen, 19-21 septembre 2002. Actes in *Cahiers de la MRSH*, Caen, MRSH , numéro spécial 04-2005, pp 19-20
- Mayer, Nonna, "La consistance des opinions" in Grunberg, Gérard, Nonna Mayer, et Paul M. Sniderman, eds. *La Démocratie à l'épreuve: Une nouvelle approche de l'opinion des Français*. Paris: Presses de Sciences Po, 2002.
- Milner, Henry. "Civic Literacy in Comparative Context." *Policy Matters* 2, no. 2 (2001): 2-40.
- . "Creating an Instrument for Testing Political Knowledge." Paper presented at the 2nd ECPR Conference, Marburg Germany, september 2003.
- Mondak, Jeffery J. "Reconsidering the Measurement of Political Knowledge." *Political Analysis* 8, no. 1 (1999): 57-82.
- .2001. "Developing Valid Knowledge Scales". *American Journal of Political Science*,

- vol. 45, n°1, p. 224-238.
- Mondak, Jeffery J., and Belinda Creel Davis. "Asked and Answered: Knowledge Levels When We Will Not Take "Don't Know" for an Answer." *Political Behavior* 23, no. 3 (2001): 199-224.
- Passeron, Jean-Claude, *Le raisonnement sociologique : un espace non poppérien de l'argumentation*, Paris, Albin Michel, 2006, 666 p.
- Piaget, Jean, *Epistémologie des sciences de l'homme*, Paris, Popkin, Samuel, *The reasoning voter : communication and persuasion in presidential campaigns*, Chicago, Chicago University Press, 1994, 291 p.
- Prior, Markus, and Arthur Lupia. "Political Knowledge under Respondent-Friendly Conditions (or What Citizens Know Depends on How You Ask Them)." Paper presented at the APSA Annual Meeting 'Mobilizing Democracy', Washington USA, 1-4 september 2005.
- Redlawsk, David , 2004
- Redlawsk, David, *Feeling Politics*, 2006
- Schemeil Yves. "From French nationalism to European Cosmopolitanism", dans T. Inoguchi, et alii, eds., *A Comparative survey on Europe and Asia*, Tokyo, Institute of Oriental Culture, *IOC Discussion Paper N°13*, 49 p., 2004.
- Schemeil Yves., "From Political Knowledge to Political Judgment", Fukuoka, IPSA World Congress, 2006.
- Schuman, Howard, and Stanley Presser. *Questions and Answers in Attitude Surveys. Experiments on Question Form, Wording, and Context*. London: Sage Publication, 1996
- Schwarz, Norbert. "Emotion, Cognition, and Decision-Making." *Cognition and Emotion* 14, no. 4 (2000): 443-40.
- Sears, David O., and Nicholas A. Valentino. "Politics Matters: Political Events as Catalysts for Preadult Socialization." *American Political Science Review* 91, no. 1 (1997): 45-65.
- Sniderman, Paul M., Richard A. Brody, and Philip E. Tetlock. *Reasoning and Choice. Explorations in Political Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- Tiberj, Vincent, "Compétence et repérage politique en France et aux Etats-Unis: L' 'électeur raisonnant' », *Revue Française de Science Politique*, 54, 2, avril 2004, p. 261-287.
- Wach, Sophie, Hammer, Béatrice, *La structure des valeurs est-elle universelle? Genèse et validation du modèle compréhensif de Schwartz*, Paris, L'Harmattan, 2003, 193 p.
- Walzer, Michael, *On Toleration*, 1998. [*Traité sur la tolérance*, Gallimard, 1998].
- Weber, Max, « L'objectivité de la connaissance dans les sciences et la politique sociale », in : *Essais sur la théorie de la science*, Paris, Plon, 1965.

Zaller, John R., *The Nature and Origins of Mass Opinion*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.