

Attitude du groupe majoritaire vis-à-vis les « autres ». Évaluation d'une stratégie de changement

Léon Van Dromme et Huguette Ruimy

Volume 1, numéro 1, printemps 1975

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/900003ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/900003ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Revue des sciences de l'éducation

ISSN

0318-479X (imprimé)

1705-0065 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Van Dromme, L. & Ruimy, H. (1975). Attitude du groupe majoritaire vis-à-vis les « autres ». Évaluation d'une stratégie de changement. *Revue des sciences de l'éducation*, 1(1), 39–60. <https://doi.org/10.7202/900003ar>

Attitude du groupe majoritaire vis-à-vis les “autres”.

Évaluation d'une stratégie de changement.

Léon Van Dromme et Huguette Ruimy *

Introduction

Dans la province de Québec, le problème de l'immigration retient de plus en plus l'attention des milieux officiels, de la presse écrite, voire du grand public. On souligne à profusion l'importance des immigrants et des Néo-Canadiens¹ sur le plan démographique, linguistique et économique, mais aussi les difficultés qu'a le groupe majoritaire² à les intégrer à leur milieu.

Pour réaliser cet objectif, les milieux responsables mettent en œuvre ou préconisent diverses stratégies. Un changement d'attitude de la part du groupe majoritaire (dans le sens d'une plus grande tolérance vis-à-vis les « autres ») est l'une de ces stratégies.

But de la recherche

La recherche dont nous rendons compte ici appartient à cette dernière catégorie. Concrètement, elle a pour but de déterminer si un cours universitaire traitant des groupes minoritaires en général et des « autres » en particulier est ou non en mesure de modifier les attitudes des enseignants (en exercice ou en formation) qui le suivent.

Recherches antérieures

À notre connaissance, aucune recherche de ce type n'a été entreprise au Québec ou au Canada. Par contre, bon nombre de chercheurs américains ont mis en place et

* Van Dromme, Léon et Ruimy, Huguette : professeurs, Université du Québec à Montréal. Ont également collaboré à cette recherche : Jean-Claude Dupuis, Brian Mulherin, Rachel Desrosiers, professeurs ; Mireille Cyr, animatrice FFM ; Jean Dreyer, programmeur, Université du Québec à Montréal.

évalué des stratégies de changement des attitudes vis-à-vis de groupes sociaux ou de groupes ethniques particuliers tels les Noirs et les Juifs. Les résultats de la plupart de ces recherches peuvent être résumés à l'intérieur des trois rubriques suivantes :

- A. Bilan global des stratégies sur le plan théorique et pratique.
- B. Techniques et traitements.
- C. Facteurs déterminants de l'attitude et de son degré de changement.

A. *Bilan global des stratégies*

1. *Les recherches théoriques*

La dynamique du changement des attitudes a été étudiée dans trois domaines : la perception sociale, la communication et l'apprentissage. Les résultats sont loin d'être concordants.

Dans le domaine de la perception sociale, on a établi que l'information présentant un groupe minoritaire (en l'occurrence, les Noirs) sous un jour favorable peut être ignorée, modifiée ou refoulée selon la personnalité et les croyances du sujet auquel on la soumet (Bartlett 1932, Allport et Postman, 1945, Watson 1966). D'où la difficulté ou même l'impossibilité de changer l'attitude de certains sujets. En particulier de ceux ayant un haut niveau de rigidité mentale (Allport, 1958 et Watson, 1966).

La même constatation se dégage des recherches faites dans le domaine de la présentation et de l'apprentissage de matériel controversé (Edwards 1941, Levine et Murphy 1943, Jones et Aneshansel 1956). On peut même escompter de la part de certains sujets des réactions contraires (Middleton, 1960).

En contrepartie, la recherche faite dans le domaine du contre-conditionnement (Bandura et Walters 1963) conduit à penser que l'association systématique de stimuli propres au groupe minoritaire et de stimuli positifs propres au groupe majoritaire peut provoquer des changements positifs chez les sujets appartenant au groupe majoritaire vis-à-vis de ceux appartenant au groupe minoritaire. À la condition, toutefois, que l'ensemble des stimuli représentant l'information ait un effet plus puissant que l'ensemble des stimuli liés au groupe minoritaire.

2. *La recherche appliquée*

Dans le domaine précis qui nous concerne (stratégies à court terme appliquées à des adultes), quatre études (Laird et Cumbee 1952, Middleton 1960, Robinson et Spaight 1969, Rhyne 1973) rapportent des résultats entièrement ou partiellement positifs alors que seulement deux études (Myers 1943, Greenberg et al. 1957) rapportent des résultats globalement non significatifs ou négatifs. Ce qui revient à dire que la nature de la stratégie idéale est loin d'être connue.

Dans le domaine qui nous concerne de moins près (stratégies de longue durée, stratégies appliquées à des enfants ou à des adolescents, stratégies se rapportant à des domaines connexes), le bilan est à peu près identique.

Jacobs (1957), dans son compte rendu des recherches effectuées jusqu'à cette date, signale que les cours du niveau « collège » ont pour objectif, du moins sur papier, de changer les attitudes des étudiants mais que les résultats démontrent qu'ils n'y parviennent qu'exceptionnellement.

Par contre, une série d'études non citées par Jacobs font état de résultats partiellement ou entièrement positifs. Il s'agit des recherches suivantes : Hayes et Conklin 1953, Evans 1967, Plant 1958, Costin et Kerr 1962 et 1966, Gezi et Johnson 1970, Berg et Wolleat 1973.

B. *Techniques et traitements*

1. *Cours traditionnel par rapport à un cours du type participation*

On a établi depuis longue date que la transmission de l'information se fait aussi bien sinon mieux par le moyen d'un cours traditionnel que par le moyen d'une participation ou d'une discussion (Spence 1928, Ruja 1954, Kerrick et al. 1967).

Par contre, lorsqu'il s'agit de réaliser des changements d'attitude, il semble bien que la méthode de la participation soit supérieure au cours traditionnel.

En effet, non seulement les résultats de la recherche expérimentale (Lewin 1947, Hayes et Conklin 1953, Wieder 1954, Greenberg et al. 1957, Kerrick et al. 1967, Gezi et Johnson 1970) prouvent cela, mais les pronostics des théoriciens eux-mêmes abondent dans ce sens (Lewin 1947, Flowerman 1943).

Ce qui n'autorise toutefois pas à tirer des conclusions définitives. Cela pour plusieurs raisons.

D'abord, parmi les recherches que nous avons citées, bon nombre obtiennent des résultats peu significatifs. D'autres présentent des faiblesses sur le plan de la méthodologie. De ce fait, leurs résultats doivent être considérés comme étant de simples indications.

Une recherche, effectuée dans un domaine qui ne nous concerne pas, il est vrai, démontre qu'une troisième formule (celle de l'étude individuelle) est supérieure à la fois au cours traditionnel et à la méthode de la participation (Irwin et al. 1970).

Enfin, il faut tenir compte de deux recherches qui démontrent que le changement des attitudes et du comportement ne dépend ni de la première méthode ni de la deuxième mais plutôt de l'inclination initiale du sujet vers l'action (Bennett 1955, Kerrick et al. 1967).

2. *Autres méthodes*

La dichotomie cours traditionnel-participation n'est qu'un chaînon dans la gamme des techniques utilisées à l'intérieur des stratégies visant à changer les attitudes.

Selon les recherches, on utilise l'une ou plusieurs des techniques suivantes : moyens audio-visuels, groupement différentiel, expériences directes ou indirectes, étude individuelle, expérience par substitution (laquelle consiste à vivre la condition d'un groupe minoritaire en passant par la littérature, le théâtre, etc...).

Toutes ces techniques n'ont cependant pas été systématiquement comparées entre elles ni à d'autres techniques. Par conséquent, il est difficile de se prononcer sur leur valeur respective.

3. *Prestige du communicateur*

Toute une série de recherches (Sherif 1935, Lewis 1941, Asch 1948, Hovland et al. 1949 et 1951, Hovland et Mandell 1952, Hovland et Weiss 1951) montrent que l'efficacité du message (à ne pas confondre avec la quantité d'information assimilée) est fonction de la crédibilité du communicateur et de la position exprimée par celui-ci.

Ces constatations laissent donc croire à la possibilité d'un changement à long terme. Car, si l'information est retenue plus longtemps que la crédibilité du communicateur, un changement d'attitude pourrait se faire.

4. *Contenu de la communication*

Sur un plan très général, la recherche montre qu'une stratégie qui veut convaincre doit comporter non seulement une composante intellectuelle, mais aussi une composante affective (Greenberg 1964). Dans la pratique toutefois, ces composantes se trouvent confondues et, de ce fait, ne peuvent être appréciées objectivement.

Allport (1954), quant à lui, note qu'on peut rédiger un programme de changement en abordant le problème soit d'une manière indirecte, soit d'une manière directe. Un contenu qui mettrait l'accent sur l'apport des groupes ethniques à la société relèverait de la première méthode alors qu'un contenu qui montre l'irrationnel des préjugés répandus vis-à-vis de ce même groupe, relèverait de la deuxième méthode. Sans opter pour l'une ou l'autre méthode, Allport avance l'hypothèse que la méthode indirecte conviendrait davantage à des sujets jeunes, et que la deuxième méthode conviendrait davantage à des sujets âgés.

Le contenu spécifique d'une stratégie ne se prête pas, lui non plus, à une analyse systématique. Selon les recherches, il est à caractère psychologique, sociologique ou culturel. Comme d'autre part ces contenus ne sont pas systématiquement modifiés à l'intérieur d'une même stratégie, il est difficile d'établir leur utilité respective.

Une remarque semblable peut être faite en rapport avec l'agencement des éléments d'un contenu donné.

C. *Déterminants de l'attitude et de son degré de changement*

1. *La variable sexe*

Des recherches montrent que les sujets de sexe féminin ont en moyenne des attitudes plus positives que les sujets de sexe masculin (Evans 1967, Plant 1958, Van Dromme 1973).

Pour ce qui est du degré de changement, les résultats favorisent encore une fois les sujets de sexe féminin (Laird et Cumbee 1952, Hayes et Conklin 1953, Middleton, 1960).

D'autres recherches par contre montrent que la relation entre le changement et la variable sexe est incertaine (Costin et Kerr 1962 et 1966, Rhyne 1973). Dans certains cas, les résultats sont même à l'avantage des sujets de sexe masculin (Evans 1967, Middleton 1960). Ces résultats très particuliers doivent être attribués toutefois au fait que les femmes ont au départ des attitudes nettement plus positives. Ce qui diminue considérablement la probabilité d'un changement significatif.

2. *La variable âge*

La recherche de Robinson et Spaight (1969) montre que les sujets plus âgés ont une attitude plus positive que les sujets moins âgés.

En ce qui concerne le changement de l'attitude, les résultats sont contradictoires. Lorge (DeS. Brunner et al. 1959) comparant des sujets d'intelligence égale, constate que les sujets plus âgés sont moins enclins à changer leurs attitudes que les sujets moins âgés. L'auteur attribue cela à la plus grande rigidité mentale des premiers. La recherche de Robinson et Spaight (1969) le confirme. Rhyne (1973), par contre, fait état d'un résultat contraire : les sujets plus âgés accusent un gain plus net que les sujets moins âgés. Costin et Kerr (1966), quant à eux, trouvent que le changement de l'attitude est indépendant de l'âge.

3. *La variable éducation*

De nombreuses recherches indiquent une relation entre le niveau d'éducation et l'attitude. Plus le niveau est élevé et plus l'attitude est positive (Levinston 1950, Schuman et Harding 1963, Piedmont 1967). Mesurée en termes de corrélations, cette relation est cependant faible (Levinston 1964). Aucune recherche ne fait état d'une relation contraire alors qu'une seule recherche fait état d'une relation nulle (Rhyne 1973).

Deux recherches montrent que le gain est, lui aussi, fonction du niveau d'éducation (Plant 1958, Robinson et Spaight 1969).

4. *Autres facteurs*

La relation entre l'attitude et d'autres variables telles la profession, les aspirations, la religion, la race, le lieu de résidence est difficile à évaluer, le nombre de recherches étudiant cet aspect étant limité.

Conclusions et perspectives

La revue de la littérature montre que bien peu de choses ont été clairement établies relativement à la question du changement des attitudes.

Que faire alors pour en arriver à de meilleurs résultats ?

Dans un premier temps, on pourrait analyser l'attitude par composante voire par item au lieu de la considérer comme un tout. Ce procédé permettra peut-être de démontrer que certains aspects de l'attitude sont plus sujets au changement que d'autres.

Ensuite, on pourrait penser à entreprendre des recherches où l'on tient compte de l'effet de plusieurs variables à la fois, telles le rôle et la fonction du communicateur, le sexe et l'âge des sujets, le degré de connaissance préalable des groupes minoritaires, les éléments du contenu et leur agencement.

Enfin, on pourrait penser à une certaine forme de continuité dans un programme de recherche. Étant donné la fragilité des mesures enregistrées dans ce domaine, on peut dire sans crainte de se tromper que seule la reprise de recherches dans des conditions aussi semblables que possible apportera des réponses valables.

Hypothèses

Compte tenu de la littérature, les hypothèses suivantes peuvent être énoncées. Seules se trouvent énoncées ici les hypothèses susceptibles d'être intégrées dans notre recherche.

A. Hypothèses relativement aux attitudes (de départ)

1. L'attitude sera plus positive chez les sujets de sexe féminin que chez les sujets de sexe masculin.
2. L'attitude sera plus négative chez les sujets plus âgés que chez les sujets moins âgés.
3. L'attitude sera plus positive chez les sujets de scolarité élevée que chez les sujets de scolarité peu élevée.
4. L'attitude sera indépendante des variables suivantes : profession du père, lieu de résidence, connaissance préalable des groupes ethniques.

B. Hypothèses relativement au degré de changement de l'attitude

1. Les sujets ayant subi un traitement expérimental accuseront un gain significatif mais non ceux du groupe de contrôle.

2. Le communicateur (professeur en l'occurrence) appartenant au groupe majoritaire parviendra à réaliser un gain plus considérable que le communicateur appartenant au groupe minoritaire.
3. Le communicateur compétent réalisera plus de gain que le communicateur peu compétent.

Dispositif de la recherche

1. Dispositif général

L'expérimentation a été faite à l'Université du Québec au cours de la session d'hiver de l'année académique 1974-1975. Les étudiants de la famille Formation des maîtres suivant un cours de 45 heures en première année du baccalauréat ou du certificat ont servi de champ d'expérience. L'échantillon total se chiffre à 157 sujets, soit 61 hommes et 96 femmes.

Un questionnaire d'attitude a été soumis avant et après le cours, à cinq classes différentes. Parallèlement, le même questionnaire a été soumis à un groupe de contrôle composé d'étudiants inscrits au module d'Information scolaire et professionnelle.

2. Objectifs

L'expérience poursuivait les objectifs suivants :

1. Rechercher les déterminants du préjugé.
2. Tracer l'image de l'« autre » et des actions à prendre vis-à-vis de lui, d'après les perceptions du groupe majoritaire.
3. Déterminer l'efficacité d'une stratégie d'intervention visant à changer les attitudes du groupe majoritaire dans le sens d'une plus grande tolérance envers les « autres ».

3. Variable

Les variables dépendantes sont au nombre de six (6). Suit une brève description des données recueillies pour certaines d'entre elles :

1. Âge
2. Résidence (Montréal ou banlieue versus la province)
3. Origine ethnique (deux parents CF versus un seul parent CF)
4. Origine socio-économique d'après l'échelle de Blishen.
5. Scolarité.
6. Connaissance préalable des « autres » d'après un système de pondération des catégories suivantes : proche parent, parent lointain, ami, voisin, collègue, autre.

4. Professeurs — expérimentateurs

Comme l'indique le tableau 1 qui résume l'ensemble de l'expérience, trois professeurs ont participé à l'expérience, Deux d'entre eux étaient NC mais de sexe différent. Le troisième était CF de sexe masculin. Les deux premiers ont pris chacun deux classes, le deuxième une seule classe.

La colonne intitulée « performance » (établie d'après les appréciations des étudiants) montre que la performance du professeur 1 est bonne et stable (7.4 et 7.9), celle du professeur 2 très bonne dans un groupe mais faible dans un autre, celle du professeur 3 faible.

Tableau 1

PLAN ET DONNÉES DE L'EXPÉRIENCE

Groupe N°	Étudiants (N = 157)				Professeurs (N = 3)				
	Sexe		Âge moyen	Moyenne attitude départ	Origine Sexe ethnique	Perfor- mance (sur 10)	Intégra- tion (sur 10)	Impar- tialité (sur 10)	
	(H)	(F)							
1	3	15	29	91.7	H	NC	7.4	7.6	8.5
2	0	22	22	67.6	H	NC	7.9	8.3	7.3
3	16	10	26	75.9	F	NC	8.1	8.2	8.3
4	8	9	30	88.0	F	NC	6.8	3.8	6.9
5	18	7	22	76.3	H	CF	5.7	10.0	7.0
6	16	33	25	77.3	Groupe de contrôle				

5. Les groupes (voir tableau 1)

Comme les professeurs-expérimentateurs, les groupes se révèlent hétérogènes. Du point de vue sexe, tous les groupes, sauf le groupe 2, sont mixtes. Deux groupes (groupes 1 et 4) sont composés surtout d'enseignants en exercice dont la moyenne d'âge est élevée (29 et 30 ans). Les groupes (2 et 5) sont composés d'étudiants en formation dont la moyenne d'âge est peu élevée (22 ans). Le groupe 5 ainsi que le groupe de contrôle comprennent des sujets appartenant aux deux catégories.

Comme on pouvait s'y attendre, la réaction des groupes a été très différente selon l'origine ethnique du professeur et la composition des groupes.

Dans les groupes conduits par un professeur NC, elle a été faiblement négative dans les groupes composés d'étudiants en formation, fortement négative dans les groupes

composés d'enseignants en exercice. Dans le groupe composé d'étudiants du jour conduit par un professeur CF, elle a été neutre.

L'effet de ces réactions est difficile à établir à ce stade. Ce qui est sûr, c'est que la réaction des étudiants du groupe 4 a eu un effet de contamination négative sur toutes les autres caractéristiques qu'ils devaient apprécier chez le professeur. À savoir : performance, degré d'intégration au groupe majoritaire et d'impartialité dans la présentation du cours.

6. *Organisation du cours*

Le cours « École et Société » (qui représente en l'occurrence, rappelons-le, le traitement) comportait les deux unités suivantes :

1. Les problèmes scolaires et socio-culturels des sujets appartenant aux groupes minoritaires en général, à la classe défavorisée en particulier.
2. Les problèmes scolaires et socio-culturels des « autres ». En particulier, le problème de la non-intégration des « autres » aux milieux francophones scolaire et social (d'après les articles et volumes parus au cours de la période 1969-1974).

Cette documentation fut groupée, puis présentée en quatre dossiers :

1. Aspects démographiques, linguistiques et économiques de l'immigration.
2. L'immigration vue par des représentants du groupe majoritaire (ministres, éditorialistes, journalistes, citoyens).
3. L'immigration vue par les « autres ». Ces articles invitent très souvent le lecteur à des expériences du type « substitution » (vicarious experience).
4. Lois, rapports et bills se rapportant à l'immigration.

L'ensemble de cette documentation trace de l'immigration une image positive. Elle souligne à profusion l'apport des différents groupes ethniques sur le plan culturel, technique et économique de même que leur importance sur le plan démographique et linguistique. Les difficultés qu'éprouvent les « autres » à s'intégrer sont généralement attribuées à l'attitude négative du groupe majoritaire (ou à des questions d'ordre politique ou économique) plutôt qu'à leur faible capacité d'adaptation. Reste que quelques articles ont un caractère négatif. C'est dire que le contenu du cours est réaliste.

7. *Méthodologie du cours*

La méthode d'intervention pratiquée par les professeurs peut être qualifiée d'indirecte³. Elle consistait à :

1. remettre aux étudiants la documentation ainsi qu'une liste de questions à préparer pour l'examen.

2. répondre à leurs questions dans les séminaires en prenant garde de ne pas exprimer d'opinions personnelles. Les scores d'impartialité, figurés au tableau 1, montrent que dans l'ensemble cette consigne a été assez bien respectée.

8. *Instrument*

Description

Les échelles d'attitude américaines s'étant révélées non adaptées au contexte québécois, nous avons été obligés d'élaborer nous-mêmes une échelle. L'échelle ayant pour but d'apprécier l'attitude d'un groupe ethnique homogène vis-à-vis d'autres groupes ethniques considérés comme un tout, nous l'avons appelée : échelle d'ethnocentrisme. Le lecteur intéressé à approfondir ce concept pourra se référer au texte d'Adorno et al. (1964, pp. 102-150).

Dans sa forme actuelle, l'échelle comprend cinquante (50) items. Ceux-ci ont été recueillis à partir d'une variété de sources : conversations quotidiennes, littérature populaire et scientifique. Les items sont du type Likert. Le sujet peut donc exprimer son opinion vis-à-vis chaque item selon l'une des cinq (5) catégories suivantes : approuve fortement, indécis, désapprouve, désapprouve fortement.

Les réponses sont pondérées comme suit : 4 points pour la position 1, 3 points pour la position 2, etc... Le score théorique peut donc varier entre 0 et 200 points.

L'échelle a été construite selon un procédé préconisé par Adorno et al. (1964, pp. 58-62). Les points saillants de ce procédé peuvent être résumés ainsi :

1. Contrairement au procédé classique (qui consiste à sélectionner des items à partir d'un « pool » comprenant plusieurs centaines d'items), on retient tous les items élaborés au cours de la première rédaction. Seuls sont écartés les items ayant une trop grande similitude avec d'autres items ou soulevant plusieurs points à la fois.
2. Lorsqu'il s'agit de mesurer des stéréotypes (comme c'est le cas ici), il est normal et par conséquent préférable de mesurer des énoncés formulés de façon négative, et ceux-là seulement. Les analyses faites par Adorno et al. (1964, p. 59) démontrent que ce procédé n'entraîne pas, comme certains le prétendent, des « sets » de réponse, ni une baisse dans la fidélité.
3. Certains stéréotypes étant subtils et complexes, les items qui les expriment finissent évidemment par ne plus avoir le caractère unidimensionnel de l'item classique.

Quarante-quatre (44) items sur 50 se trouvent classés en deux (2) catégories selon qu'ils se rapportent à la perception psychologique des « autres » ou à l'action à prendre vis-à-vis d'eux. Neuf (9) items sont inclassables.

La corrélation entre les deux (2) échelles est élevée (.83 à la première passation, .87 à la deuxième). Ce qui prouve qu'il y a une grande affinité entre l'attitude-image et l'attitude-action.

Suivent, à titre d'exemple, quelques items. Les items 3 et 36 ci-après appartiennent à la première catégorie. Les items 6 et 15 appartiennent à la deuxième catégorie.

item 3 : Contrairement aux Canadiens français, les « autres » pensent surtout à leurs affaires personnelles et très peu à celles de la vie publique et communautaire.

item 36 : Les « autres » sont d'abord loyaux envers leur pays et seulement après à la province.

item 6 : Il serait bon d'avoir un système de quota, limitant le nombre des « autres » dans les CEGEP et les universités de la province.

item 15 : Il faudrait au besoin avoir recours à des méthodes radicales pour forcer les « autres » à envoyer leurs enfants à l'école francophone.

2. Mesures métriques

Le coefficient de fidélité (formule de mise en relation de deux moitiés du test) est pour les hommes de .87 et pour les femmes de .89.

Résultats

1. Les déterminants du préjugé

Afin de mettre en évidence les déterminants de l'attitude (ou du préjugé) nous avons calculé d'abord des corrélations linéaires entre l'attitude-avant et les variables suivantes : âge, scolarité, origine socio-économique et degré de connaissance préalable des « autres ».

Le tableau 2 qui résume le résultat de ces opérations montre qu'aucune des corrélations n'est significative, ni pour l'échantillon des hommes ni pour celui des femmes.

Tableau 2
CORRÉLATIONS ENTRE LE PRÉJUGÉ
ET QUELQUES VARIABLES DEPENDANTES

variable	hommes (N = 61)	femmes (N = 96)	total (N = 157)
âge	-.09	.12	.03
scolarité	-.12	-.08	-.10
profession	.05	.00	.03
connaissance	-.03	-.03	-.03

Nous avons calculé ensuite des statistiques X^2 entre la variable « préjugé » (décomposée en quatre catégories) et trois variables dichotomiques : sexe, résidence, origine socio-économique.

Le tableau 3 qui résume ces calculs montre que seule la variable sexe est significativement liée au préjugé. La distribution des fréquences (non reproduite ici) montre que les femmes ont en moyenne moins de préjugés que les hommes.

Tableau 3

VALEURS X^2 DE LA DISTRIBUTION « PRÉJUGÉ »
VERSUS TROIS VARIABLES DÉPENDANTES

variable	X^2	dl	Signification
sexe	12.41	3	signif. à .01
résidence	2.33	3	NS
origine S.E.	2.84	3	NS

2. Profil psychologique de l'« autre » (tableau 4)

Le tableau 4 résume le pourcentage de sujets ayant exprimé leur accord (fort ou modéré) aux dix-sept (17) énoncés susceptibles de tracer le profil psychologique de l'« autre ».

Deux dimensions se dessinent d'une façon très nette.

En premier lieu, « l'autre » est perçu comme faisant partie d'un groupe différent dont les intérêts et les besoins ne coïncident pas avec ceux du groupe majoritaire.

En effet, le grand problème avec les « autres » c'est qu'ils se tiennent ensemble et ne se mêlent pas aux CF (45.3%, item 5). Ce serait particulièrement vrai dans les affaires où les « autres » achètent et vendent entre eux si bien que les CF n'ont pas la chance d'entrer en compétition avec eux (43.3%, item 38). Ce qui explique sans doute pourquoi l'« autre » ne peut jamais devenir CF : il y aura toujours quelque chose qui le mettra à part (37.1%, item 33).

La deuxième dimension découle presque naturellement de la première : l'« autre » n'est intéressé qu'à lui-même, son groupe et son pays.

Il est loyal d'abord envers son pays et après seulement à la province (37.1%, item 36). Contrairement aux CF, il pense d'abord à ses affaires personnelles et très peu à celles de la vie communautaire et publique (33.5%, item 3). Sur le plan syndical, les difficultés qu'éprouvent les CF à fonder des syndicats proviennent en partie du fait

que les « autres » sont prêts à travailler pour des compagnies non syndiquées ou à faire les « scabs » (31,8%, item 23).

D'où sans doute l'opinion fortement répandue que l'autre est sans scrupules : tous les moyens sont bons pour arriver à ses fins (41,7%, item 16).

L'opinion voulant que l'« autre » soit à la charge de la province dans le sens où il voudrait profiter des avantages sociaux sans travailler ressort avec moins d'intensité (26,5%, item 11). Plus faible encore est l'accord à l'effet que l'« autre » est profiteuse dans le sens où il chercherait à avoir une « job » intéressante, puis laisserait le travail aux CF (16,5%, item 42).

On peut s'étonner de ce que l'image de l'« autre » comme profiteuse ressorte beaucoup moins nettement dans les réponses données à ces deux derniers items. Cela provient probablement de la formulation particulière de ces énoncés. Ces derniers trans-

Tableau 4

COMPARAISON DES PROFILS PSYCHOLOGIQUES DES « AUTRES »
D'APRÈS LES RÉPONSES * DONNÉES
AVANT ET APRÈS LE COURS EXPÉRIMENTAL

No item	Description de l'item	Avant %	Après %	Différence %
3	pas intéressés à la vie publique	33.5	47.9	-14.4
5	se tiennent ensemble	45.3	48.8	-03.5
10	indisciplinés	07.8	10.2	-02.4
11	dépendants (profiteurs)	26.5	17.6	+08.9
12	pas francs	15.0	16.6	-01.6
16	opportunistes (sans scrupules)	41.7	37.6	+04.1
17	malpropres	25.5	15.0	+10.5
18	dominateurs	21.8	10.3	+11.5
23	anti-syndicalistes (scabs)	31.8	35.3	-03.5
33	jamais comme nous	37.1	38.8	-01.7
34	tous pareils	15.9	16.7	-00.8
36	pas loyaux envers le pays	37.1	31.6	+05.5
38	se mettent ensemble (affaires)	43.3	32.3	+11.0
40	rancuniers	05.5	02.3	+02.7
42	profiteurs (paresseux)	16.5	08.7	+07.8
44	apparence (aucune attention)	26.6	18.7	+07.9
50	supérieurs (problème no 1)	19.3	13.2	+06.1
	Moyenne	41.4	37.2	04.2

* Les réponses indiquées au tableau représentent la somme des accords (modérés ou forts) et non pas la valeur totale des positions exprimées.

mettent, en effet, outre l'image du profiteur, celui du paresseux. Or, il est généralement admis que l'« autre » (du moins l'immigrant) s'acharne au travail.

Il y a, à ne pas en douter, à part ces deux dimensions, d'autres traits stéréotypés. Ils ressortent cependant avec moins de netteté. Ainsi l'image de l'« autre » comme étant malpropre (25.5%, item 17), ne faisant pas attention à son apparence et à sa tenue (26.6%, item 44) apparaît avec des pourcentages déjà sensiblement moins élevés.

On ne souscrit pas non plus très fortement à l'opinion voulant que le problème no 1 avec les « autres » est qu'ils se considèrent comme étant supérieurs (19.3%, item 50) ou encore qu'ils seraient venus pour coloniser ou dominer les CF (21.8%, item 18).

Trois stéréotypes ont recueilli des pourcentages si faibles qu'on peut pratiquement les exclure du profil. Il s'agit de l'énoncé 12 voulant que l'« autre » ne soit pas franc (15%), de l'énoncé 10 voulant que l'autre ne soit pas discipliné (7.8%) et de l'énoncé 40 voulant que l'« autre » soit rancunier (5%).

Vient maintenant la question importante. Ce profil a-t-il changé à la suite du cours « École et Société » ? On peut répondre sans crainte « très peu ». Puisque le pourcentage des gains d'ensemble n'est que de 4.2%. Ce chiffre paraît d'autant moins significatif que celui du groupe de contrôle (d'après un tableau non reproduit ici) est du même ordre : 2.3%.

En contrepartie, il faut dire que les pourcentages varient sensiblement selon les groupes. Si l'on prend les groupes, dans l'ordre habituel, on peut lire en effet : 5.1%, 5.5%, 2.8%, —4.1% et 4.9%.

Même constatation en ce qui concerne les changements par item. Si l'on prend comme critère⁴ un changement supérieur à 5% et ce, dans la même direction pour les cinq groupes, le bilan est extrêmement maigre. L'« autre » apparaît alors comme étant un peu moins dominateur (items 18 et 50) et un peu plus propre (items 17 et 44). Quant à l'essentiel, rien n'a changé.

3. Profil des actions à prendre vis-à-vis les « autres » (tableau 5)

Les questions qui préconisent une action radicale ont dans l'ensemble enregistré des moyennes d'accord très élevées. Ainsi, 73.8% des sujets sont d'accord pour qu'on force les autres à envoyer leurs enfants à l'école française (item 15) ; 48.4% pour qu'on limite le nombre des « autres » dans la province (item 43) ; 44.2% pour qu'on arrête de dorloter les « autres » avec toutes sortes d'avantages (item 14) ; 44% pour qu'on renvoie de la province ceux parmi les « autres » qui n'arrivent pas à s'adapter (item 25).

Un certain nombre de réponses font supposer qu'il y a tout de même des limites aux actions radicales qu'on est prêt à entériner. Ainsi seulement 16.4% des répondants sont d'accord pour enlever le droit de vote aux « autres » (item 20) ; 11.8% pour qu'on ferme les frontières de la province à tous ceux parmi les « autres » qui voudraient

y entrer (item 45) ; 10.3% pour qu'on fasse surveiller certains groupuscules ethniques par la police (item 9).

Si tout le monde est d'accord pour faire une sélection à l'entrée, on diffère tout de même d'opinion sur les modalités à appliquer. La hiérarchie des critères à suivre semble être la suivante : il faut avant tout et obligatoirement sélectionner les « autres »

Tableau 5

COMPARAISON DES PROFILS DES ACTIONS À PRENDRE
VIS-À-VIS LES « AUTRES » D'APRÈS LES RÉPONSES* DONNÉES
AVANT ET APRÈS LE COURS EXPÉRIMENTAL

No item	Description de l'item	Avant %	Après %	Différence %
1	méthodes autoritaires (seul moyen)	33.4	42.2	-08.8
2	pas trop engager les immigrants	12.6	12.1	+00.5
6	quota (CEGEP, Universités)	31.1	25.8	+05.3
7	empêcher (postes importants)	26.2	14.3	+11.9
9	faire surveiller par la police	10.3	8.7	+ 1.6
14	arrêter de dorloter	44.2	22.1	+22.1
15	méthodes radicales (école)	73.8	62.6	+11.2
19	sélectionner (niveau intellectuel)	1.4	5.8	- 4.4
20	enlever le droit de vote	16.4	10.1	+ 6.3
21	forcer à parler avec accent du pays	28.6	18.5	+10.1
22	faire sentir (étrangers)	18.0	9.3	+ 8.7
25	renvoyer (non adaptés)	44.0	37.7	+ 6.3
26	sélectionner (race, religion)	21.5	26.6	- 5.1
27	méthodes plus coercitives	16.9	25.4	- 8.5
28	sélectionner (capacité d'adaptation)	48.6	62.9	-14.3
29	refaire études	31.2	11.1	+20.1
30	admettre au compte-gouttes (professions)	25.6	15.4	+10.2
31	placer régions éloignées	14.2	20.6	- 6.4
32	contingenter (quartier)	22.6	17.6	+ 5.0
39	choisir (pays sous-développés)	12.1	8.8	+ 3.3
43	limiter (danger culture)	48.4	34.8	+13.6
45	fermer les frontières	11.8	9.9	+ 1.9
47	jobs inférieurs	10.1	7.4	+ 2.7
48	pas de postes de commande	24.2	8.2	+16.0
Moyenne par groupe		26.2	21.6	4.6

* Les réponses indiquées au tableau représentent la somme des accords (forts ou modérés) et non pas la valeur totale des positions exprimées.

en fonction de leur capacité d'adaptation (48.6%, item 28). Ensuite, et avec des pourcentages beaucoup moindres, en fonction de la race et de la religion (21.5%, item 26).

L'idée selon laquelle il faut choisir les « autres » parmi ceux qui viennent de pays sous-développés (12.1%, item 39) ou encore parmi ceux qui ont un niveau intellectuel inférieur (1.4%, item 19) de façon à mieux les dominer, trace la limite du radicalisme auquel on est prêt à souscrire.

Les questions qui suggèrent différents types de discrimination dans le domaine scolaire, de l'emploi et du logement ont reçu dans l'ensemble des pourcentages moyens. Notons dans l'ordre :

- i) imposer des quotas d'admission aux « autres » dans les institutions d'enseignement supérieur (31.1%, item 6) ;
- ii) forcer les « autres » à refaire leurs études (31.2%, item 29) et ne les admettre dans la catégorie des professions libérales qu'au compte-goutte (25.6%, item 30) ;
- iii) interdire aux « autres » l'accès à des postes importants (26.2%, item 7) ou à des postes où il faut commander à des CF (24.2%, item 48) ;
- iv) contingenter le nombre des « autres » dans certains quartiers (22.6%, item 32).

Comme dans le cas des autres rubriques, il y a un seuil de radicalisme qu'on n'est pas prêt à franchir en grand nombre. Ainsi, seulement 10.1% (item 47) sont d'accord pour qu'on confie aux « autres » les jobs inférieurs et désagréables et ceux-là seulement ou encore qu'on les place dans des régions éloignées pour y exécuter les travaux dont les CF ne veulent pas (14.2%, item 31).

Qu'y a-t-il de changé à la suite du cours ? Encore une fois, peu de choses quant à l'ensemble, comme le démontre le pourcentage moyen de gain : 4.6%.

Il y a cependant des variations sensibles à signaler selon les groupes. Les pourcentages de gain sont en effet dans l'ordre des groupes : 4.4%, 1.5%, 3%, 6.8%, 7.5%.

Pour ce qui est des actions spécifiques, quelques changements ⁵ intéressants sont à signaler.

On croit beaucoup moins qu'avant que les « autres » constituent une catégorie de gens qu'il faut arrêter de dorloter avec toutes sortes d'avantages (item 14). On est aussi moins d'accord pour qu'on les oblige à refaire leurs études (item 29), ou qu'on ne les admette qu'au compte-goutte dans la catégorie des professions libérales (item 30) ou encore pour qu'on leur interdise l'accès à des postes intéressants (items 7 et 48). Enfin on voit moins qu'avant la nécessité de limiter le nombre des « autres » dans la province sous prétexte qu'ils constituent un danger à la culture des CF (item 43). En contrepartie, on insiste plus qu'avant sur la nécessité de sélectionner les « autres » en fonction de leur capacité d'adaptation (item 28) et d'avoir recours à des méthodes autoritaires pour régler les problèmes qu'ils présentent (items 1 et 27).

3. *Évaluation de la stratégie de changement*

Afin d'évaluer l'efficacité de la stratégie sur le plan statistique, nous avons appliqué deux analyses de covariance.

Dans un premier temps, nous avons comparé l'ensemble des groupes expérimentaux au groupe de contrôle. La valeur F de 1.06 tirée du tableau 6 qui résume les résultats de cette opération est non significative. Ce qui revient donc à dire que l'action expérimentale a été inefficace.

Tableau 6
ANALYSE DE COVARIANCE DES ATTITUDES
(groupes expérimentaux versus groupes de contrôle)

	Source de variation		
	Entre les groupes	Entre les sujets	Total
Somme des carrés X	485.73	162,926.37	163,412.10
Somme des carrés Y	65.87	165,065.49	165,131.36
Somme des produits	-178.87	116,136.01	115,957.13
Degrés de liberté (dl)	1	155	156
Somme des carrés Y retouchée	566.00	82,282.25	82,848.25
Dl : somme des carrés retouchée	1	154	155
Estimation de la variance	566.00	534.30	

$$F = 1.06$$

$$F (1,154) = 3.91 \text{ (seuil .05)}$$

Nous avons ensuite comparé les six groupes (c'est-à-dire, les cinq groupes expérimentaux et le groupe de contrôle) entre eux. La valeur F de .80 tirée de cette opération (voir tableau 7) est encore une fois non significative. Il s'ensuit donc que l'action pédagogique n'a pas été efficace pas plus dans un groupe que dans un autre.

Le fait que le score t (voir tableau 8) calculé d'après la différence entre les moyennes « retouchées » des groupes 1 et 5 (pour lesquels l'écart est le plus net) n'atteint, lui non plus, le niveau de signification requis, ne fait que confirmer cela.

Tableau 7
ANALYSE DE COVARIANCE DES ATTITUDES
(six groupes)

	Source de variation		
	Entre les groupes	Entre les sujets	Total
Somme des carrés X	7,975.29	155,436.81	163,412.10
Somme des carrés Y	8,639.56	156,481.80	165,131.36
Somme des produits	7,418.42	108,538.71	115,957.13
Degrés de liberté (dl)	5	151	156
Somme des carrés Y retouchée	2,147.07	80,701.18	82,848.25
Dl : somme des carrés retouchée	5	150	155
Estimation de la variance	429.41	538.01	

$F = .80$

$F (5,150) = 2.27$ (à .05)

Tableau 8
MOYENNES NON RETOUCHÉES (Y)
ET RETOUCHÉES (Y') DES ATTITUDES
(après le cours)

groupes	Moyennes	
	Y	Y'
1	81.06	71.23
2	58.00	64.94
3	71.42	72.65
4	82.23	75.09
5	64.96	65.93
6	71.90	73.72

$t (15) = 1.28$

$t (150) = 1.96$ (à .05)

Résumé, discussion et conclusion

L'analyse d'une stratégie de changement d'attitudes n'a pas permis de confirmer les hypothèses de base avancées au départ.

En effet :

1. Aucun des groupes expérimentaux n'accuse de gain significatif par rapport au groupe de contrôle.
2. Le changement est indépendant et de l'origine ethnique du communicateur et de sa compétence.

Trois hypothèses peuvent expliquer ces résultats :

1. La part irrationnelle de l'attitude a une importance telle qu'une stratégie du type cognitif (dont il s'agit ici) n'a pas de prise sur elle.
2. Il est possible que le communicateur qui réunit les deux caractéristiques suivantes : compétence et appartenance au groupe majoritaire, puisse augmenter l'efficacité de la stratégie. Notre recherche n'a pas pu tenir compte de cette possibilité.
3. La méthode d'intervention indirecte comporte des lacunes certaines : les sujets finissent par subir autant sinon plus l'effet de la dynamique du groupe que celui de la personnalité du communicateur. Il n'est pas impossible qu'une méthode d'intervention directe puisse renverser quelque peu la vapeur.

Reste que la recherche prouve (bien sûr, dans le cadre restreint de notre échantillon) que les attitudes du groupe majoritaire sont fortement négatives et difficiles à changer. En ce qui nous concerne, ces constatations devraient amener les autorités à s'interroger sur la nécessité d'appliquer des politiques qui consistent à diriger les « autres », par des nombres toujours croissants, vers le groupe majoritaire.

BIBLIOGRAPHIE

- Adorno, T.W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D.J., Sanford, R.N., *The Authoritarian Personality*, New York : John Wiley & Sons, 1964.
- Allport, G.W., *The Nature of Prejudice*, New York : Doubleday and Company, Inc., Anchor Books Edition, 1954 (Chapter 30).

- Allport, G. & Postman, L.J., The Basic Psychology of Rumor. *Transactions of the New York Academy of Sciences*, Series II, V. 8, pp. 61-81, 1945.
- Arès, P., *La montée « des autres » : 149%*. *Relations*. pp. 282-283, octobre 1972.
- Asch, S.E., The Doctrine of Suggestion, Prestige and Imitation in Social Psychology. *Psychological Review*. V. 55, pp. 250-276, 1948.
- Bandura, A. & Walters, H., *Social Learning and Personality Development*. New York : Holt, Rinehart & Winston, 1963.
- Bartlett, F.C., *Remembering*. Cambridge, England : Cambridge University Press, 1932.
- Bennett, E.B., Discussion, Decision, Commitment and Consensus in Group Decision. *Human Relations*. V. 3, pp. 251-273, 1955.
- Berg, M. & Wolleat, P., A Comparison of the Effects of Information and the Effects of Contact on Children's Attitudes toward other National Groups. *California Journal of Educational Research*. V. 24, No. 5, pp. 200-209, 1973.
- Costin, F. & Kerr, W.D., The Effects of an Abnormal Psychology Course on Students attitudes Toward Mental Illness. *Journal of Educational Psychology*. V. 53, No. 5, pp. 214-218, 1962.
- Costin, F. & Kerr, W.D., Effects of Mental Hygiene Courses on Graduate Education Students Attitudes and Opinions Concerning Mental Illness. *The Journal of Educational Research*. V. 60, No 1, pp. 35-40, 1966.
- DeS. Brunner, E., Wilder, D.S., Kirchner, C. & Newberry, J.S., *An Overview of Adult Education Research*. Chicago : Adult Education Association of the United States of America, 1959.
- Edwards, A.L., Political Frames of Reference as a Factor Influencing Recognition. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. V. 36, pp. 34-50, 1941.
- Evans, K. M., Teacher Training Courses and Students' Personal Qualities. *British Journal of Educational Psychology*. pp. 72-77, 1967.
- Flowerman, S.H., The Use of Propaganda to Reduce Prejudice and Reputation. *International Journal of Opinion Attitude Research*. V. 3, pp. 99-108, 1949.
- Gezi, K. & Johnson, B., Enhancing Racial Attitudes Through the Study of Black Heritage. *Childhood Education*. pp. 397-399, 1970.
- Greenberg, H., Pierson, J., & Sherman, S., The Effects of Single-Session Education Techniques on Prejudice Attitudes. *The Journal of Educational Sociology*. V. 31, No 2, pp. 82-86, 1957.
- Greenberg, B.S., On Relating Attitude Change and Information Gain. *Journal of Communication*. V. 14, pp. 157-171, 1964.

- Hayes, M.L. & Conklin, M.E., Intergroup Attitudes and Experimental Change. *Journal of Experimental Education*. V. 22, pp. 19-36, 1953.
- Hovland, C.I., Changes in Attitude Through Communication. *Journal of Abnormal Sociological Psychology*. V. 46, pp. 424-437, 1951.
- Hovland, C.I., Lumsdaine, A.A., Sheffield, F.D., *Experiments on Mass Communication*. Princeton : Princeton University Press, 1949.
- Hovland, C.I. & Mandell, W., An Experimental Comparison of Conclusion-Drawing by the Communicator and by the Audience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. V. 47, pp. 581-588, 1952.
- Hovland, C.I. & Weiss, W., The Influence of Source Credibility on Communication Effectiveness. *Public Opinion Quarterly*. V. 15, pp. 635-650, 1951.
- Irwin, R., Creswell, W. & Stauffer, D., The Effect of the Teacher and Three Different Classroom Approaches on Seventh Grade Students' Knowledge, Attitudes and Beliefs about Smoking. *The Journal of School Health*. pp. 353-359, 1970.
- Jacobs, P.E., *Changing Values in College*, New York : Harpers, 1957.
- Jones, E.E. & Aneshansel, J., The Learning and Utilization of Controversial Material. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, V. 53, pp. 27-33, 1956.
- Kerrick, J., Clark, V., & Rice, D., Lecture versus Participation in the Health Training of Peace Corps Volunteers. *Journal of Educational Psychology*. V. 58, No. 5, pp. 259-265, 1967.
- Laird, D.S. & Cumbee, C.F., An Experiment in Modifying Ethnic Attitudes of College Students. *The Journal of Educational Sociology*. V. 25, pp. 401-409, 1952.
- Levine, J. & Murphy, G., The Learning and Forgetting of Controversial Material. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. V. 38, pp. 507-517, 1943.
- Levinson, D.J., The Study of Anti-Semitic Ideology. In Adorno, T.W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D.J. and Sanford, R.N., *The Authoritarian Personality*. Part One. New-York : John Wiley & Sons, 1964.
- Lewis, H.B., Studies in the Principles of Judgements and Attitudes : IV. The Operation of « Prestige Suggestion ». *Journal of Social Psychology*. V. 14, pp. 229-256, 1941.
- Lewin, K., Group Decision and Social Change. In Newcomb T.M. and E.L. Hartley (Eds.). *Readings in Social Psychology*. New-York : Holt, pp. 330-344, 1947.
- Litcher, J. & Johnson, D., Changes in Attitude Toward Negroes of White Elementary School Students after use of Multi-ethnic Readers. *Journal of Education Psychology*. V. 60, No. 2, pp. 148-152, 1969.

- Middleton, R., Ethnic Prejudice and Susceptibility to Persuasion. *American Sociological Review*. V. 25, pp. 679-686, 1960.
- Myers, I.M.A., A Study of Anti-Negro Prejudice. *Journal of Negro Education*. 1943.
- Plant, W.T., Changes in Ethnocentrism Associated with a Two-Year College Experience. *The Journal of Genetic Psychology*. V. 92, pp. 189-197, 1958.
- Piedmont, E.B., Changing Racial Attitudes at a Southern University : 1947-1964. *The Journal of Negro Education*. pp. 32-41, 1967.
- Postman, L., Bruner, J.S., & McGinnies, E., Personal Values as Selective Factors in Perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. V. 43, pp. 142-154, 1948
- Rhyné, D.C., Adult Education and the Rational-Irrational Dimension of Prejudice. *Adult Education*. V. 23, No. 3, pp. 203-233, 1973.
- Robinson, R.D. & Spaight, E., A Study of Attitudinal Change Through Lecture-Discussion Workshops. *Adult Education Journal*. V. 19, No. 3, pp. 163-171, 1969.
- Ruja, H., Outcomes of Lecture and Discussion Procedures in Three College Courses. *Journal of Experimental Education*. V. 22, pp. 385-393, 1954.
- Sherif, M., An Experimental Study of Stereotypes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. V. 29, pp. 371-375, 1935.
- Shuman, H. & Harding, J., Prejudice and the Norms of Rationality. *Sociometry*. V. 27, No. 3, pp. 353-371, 1964.
- Spence, R.B., Lecture and Class Discussion in Teaching Educational Psychology. *Journal of Educational Psychology*. V. 19, pp. 452-462, 1928.
- Van Dromme, L. & Ruimy, H., Attitude et Performances Scolaires. *Revue internationale de psychologie appliquée*. V. 22, No. 2, pp. 165-180, 1973.
- Watson, G., *Social Psychology*. Philadelphia : J.B. Lippincott Company, 1966. (Chapter 3-8, 10-11)
- Wieder, G., Group Procedures Modifying Attitudes of Prejudice in the College Classroom. *Journal of Educational Psychology*. V. 45, pp. 332-344, 1954.

Notes

1. À l'instar d'Arès (1972), on désignera dorénavant les immigrants et les Néo-canadiens (NC) par le vocable « les autres ».
2. Par groupe majoritaire, on entend les Canadiens français (CF).
3. Une expérience utilisant une méthode d'intervention directe est présentement en cours.
4. La définition de ce critère répond à un besoin pratique : déceler des tendances. Il n'a pas de valeur statistique au sens étroit du terme.
5. Les changements se trouvent définis d'après le critère énoncé plus haut.