

La croyance à l'épreuve : une dialectique émotionnelle et cognitive

ROMY SAUVAYRE

Université de Strasbourg - Université Paris 11 (France)

Les modalités de la création d'un lien social entre un individu et un groupe d'appartenance peuvent sembler évidentes. Mais dès lors que ce lien devient indéfectible, totalisant et extrême, conduisant un individu à renoncer à tout ce qui le constituait en tant qu'individu singulier, à rompre tous liens avec son passé pour ne construire son avenir que sur les bases de l'affiliation à un nouveau groupe d'appartenance, le phénomène devient mystérieux. L'étude d'activités sociales extrêmes, et dépassant l'entendement, favorise alors la mise en exergue des mécanismes qui ont concouru à son apparition. Ce faisant, il devient possible d'expliquer tous les degrés dudit phénomène, de ses aspects triviaux à ses facettes les plus spectaculaires.

Nous nous proposons donc d'éclairer le processus d'affiliation à un mouvement particulariste diffusant des croyances défiant le sens commun. Pour ce faire, nous présenterons les techniques utilisées par les membres du mouvement pour rallier un futur adepte. Puis nous aborderons les effets de ces techniques sur l'intensité des croyances que l'adepte nourrira.

Raisons et connaissance ordinaire

Ce sera dans le cadre de la sociologie cognitive (Boudon, 1990, 2003 ; Bronner, 2003, 2006) et au moyen de ses outils conceptuels que nous tenterons de saisir le phénomène d'affiliation en prenant appui sur le parcours biographique d'individus qui ont appartenu à des mouvements particularistes diffusant des croyances défiant le sens commun. Au sein de ce paradigme, les acteurs sociaux sont alors considérés comme ayant de bonnes *raisons* – au sens philosophique du terme – de croire ce qu'ils croient (Boudon, 2003) ; à charge au sociologue de recueillir les *raisons* de ces acteurs sociaux pour

comprendre (Weber, 1998 [1921]) le sens de leurs actions. Ce faisant, nous n'accorderons pas d'attention à la véracité des croyances portées par les acteurs sociaux, mais nous nous centrerons sur les raisons qui les amènent à tenir une proposition pour vraie, et donc à croire. Nous suivons ainsi l'acception du philosophe Pascal Engel : « Croire, c'est tenir pour vrai et au moins être disposé à donner son *assentiment* à une certaine proposition, et pour une certaine *raison* » (2006 : 224).

À ce paradigme rationaliste, nous ajoutons une démarche abductive (Peirce, 1965) consistant à puiser, chez les acteurs sociaux, la connaissance du monde social qui les entoure afin d'en modéliser les contours.

Enfin, cette recherche repose sur des données empiriques recueillies par entretiens biographiques réalisés en France, en Suisse, en Belgique et au Luxembourg. La population ainsi interrogée est composée d'anciens adeptes ayant nourri un rapport inconditionnel et totalisant à des croyances radicalement opposées à celles normativement partagées, et ce de toutes obédiences (religieuse, philosophique, soucoupiste, et bien d'autres). L'ensemble de leur quotidien et de leur cadre de penser a été tourné vers ces croyances et l'observance des règles et pratiques prônées par la doctrine défiant le sens commun, auxquelles ils se sont affiliés. Ils ont alors évolué dans un « contexte cognitif » (Boudon, 2003) particulariste, en marge des canons du savoir commun et de la connaissance scientifique, dans laquelle ils ont évolué par ailleurs. En outre, les croyances descriptives, normatives et axiologiques auxquelles ils ont adhéré, relèvent d'une absolue vérité : la frontière entre croyance et connaissance est alors dissoute ; ils ont évolué ainsi dans un cadre déterminé, empreint de certitudes où le doute n'était pas permis. Enfin, avant de s'affilier à ce groupe particulariste, ces individus avaient le sentiment d'être isolés, déliés du tissu social, désocialisés en ce qu'ils ne partageaient pas les idées, les croyances, les normes et les valeurs de leurs congénères qu'ils nommeront ultérieurement « les gens du monde ». Ainsi atomisés, ils se sentiront pleinement liés aux membres de leur nouveau groupe d'appartenance.

Les mécanismes d'affiliation à un mouvement défiant le sens commun

Comment un individu peut-il être amené à tout abandonner – de ses biens matériels aux fondements de sa personnalité (Abgrall, 1996 ; Fournier et Monroy, 1999) – pour nourrir une adhésion inconditionnelle à un groupe normativement en marge des canons sociétaux ? Voici les termes d'une question qui contribue souvent à taxer d'irrationalité ou de folie les membres affiliés à de tels mouvements. Or, ce phénomène

complexe devient appréhendable dès lors que l'on se déleste de notre point de vue *rationalocentré* (Sauvayre, 2010).

L'adhésion à un mouvement défiant le sens commun comprend non seulement l'adhésion à des croyances, mais également l'acculturation à la contre-culture qu'il véhicule. Le futur adepte sera alors inséré dans un processus d'acquisition de croyances, de normes, de valeurs nouvelles et d'un néo-langage. Le vocabulaire ou les termes utilisés quotidiennement par les membres du mouvement seront largement détournés de leur acception d'origine, communément admise dans la langue française. Un processus d'apprentissage se met alors en place. Pour ce faire, différentes stratégies et procédures seront adoptées par les personnes qui entreront en contact avec le futur adepte. Au terme d'un processus d'une durée moyenne variant de deux à trois mois, le futur adepte aura modifié ses croyances, ses aspirations, ses cadres de pensée, son langage usuel et l'interprétation de ce langage pour nourrir une adhésion inconditionnelle et indéfectible à son nouveau mouvement d'appartenance. Le *cadre cognitif* proposé par le mouvement – que nous définissons sommairement comme l'ensemble des croyances, des représentations et des connaissances qu'un individu mobilise pour toutes opérations de penser, de raisonnement et d'action – deviendra alors hégémonique dans l'esprit de l'adepte. À ce stade du processus d'adhésion, tous questionnements et réflexions trouveront leurs réponses *exclusivement* dans les prescriptions, préceptes, dogmes, ou informations diffusés par le mouvement. Le *cadre cognitif* défiant le sens commun, ce « prêt-à-penser » hégémonique, ne souffrira d'aucune contradiction.

Dès les premiers contacts avec le groupe jusqu'à l'adhésion pleine et entière, le parcours du futur adepte est jalonné de nombreuses interactions avec les membres du groupe, le fondateur du mouvement, et les écrits diffusant la doctrine (ce que nous regrouperons sous le vocable *coopteurs* et qui sera défini dans la section suivante). C'est à cette occasion que le futur adepte sera soumis quasi conjointement à divers processus qui le mèneront à une adhésion inconditionnelle : les *coaptations cognitives* et *émotionnelles*, et *l'approche profane de l'administration de la preuve*.

La coaptation

Nous empruntons le terme *coaptation* au latin *cum* : avec, et *aptare* : ajuster. La *coaptation* regroupe alors les mécanismes favorisant l'adaptation d'un message verbal, non verbal (Ghigliione, 1989) ou écrit, diffusé par un individu – un *coopteur* – aux aspirations de son interlocuteur. La *coaptation* vise alors à relier cognitivement et émotionnellement le futur adepte avec les membres du groupe, leur

philosophie et leurs croyances. Le *coapteur* sera non seulement le « médiateur de la croyance » (Bronner, 2003), mais plus encore, il transmettra des valeurs, des normes, des émotions, des aspirations de la manière la plus adaptée possible afin d'aiguiser la curiosité du futur adepte, et de l'amener à une affiliation pleine et entière à son groupe d'appartenance. Parmi les diverses techniques d'argumentation utilisées par les *coapteurs*, deux dynamiques conjointes sont à distinguer : les contenus de la croyance et les dogmes opéreront une *coaptation cognitive* ; les interrelations et interactions enveloppantes construiront une *coaptation émotionnelle*.

La coaptation cognitive

La *coaptation cognitive* est un élément du processus d'adhésion qui repose sur diverses techniques d'argumentation à l'instar de celles utilisées en rhétorique, dans la démarche commerciale ou en politique. Philippe Breton, dans *La parole manipulée* (2004), va décrire ces techniques argumentatives avec beaucoup de finesse. Selon cet auteur, les orateurs utiliseront la séduction, la flatterie, l'esthétique, la clarté, l'autorité ou la peur pour donner au contenu de leur message un aspect « acceptable ou désirable » (Breton, 2004 : 81). Dans la séduction démagogique, le sociologue fait remarquer que le candidat à une élection fera croire à son auditoire que sa pensée est identique à la leur : une population s'identifie donc à un individu. À l'inverse, au sein des mouvements défiant le sens commun, il s'agit de montrer au futur adepte que ses idées, sa manière de penser, et ses croyances sont les mêmes que celles qui réunissent le mouvement tout entier. En d'autres termes, alors que dans l'activité politique le démagogue donne le sentiment de représenter le plus grand nombre, dans les mouvements diffusant des croyances défiant le sens commun le *coapteur* rallie un individu au collectif et lui donne le sentiment qu'il trouvera là un lien idéal unique et précieux.

Pour ce faire, les *coapteurs* mobiliseront une argumentation verbale construite sur la base des données recueillies lors des premières interactions avec le futur adepte. Ils mettront en avant une connaissance superficielle sur une myriade de sujets : ainsi ils paraîtront érudits, omniscients, emplis d'assurance et de bien-être aux yeux du futur adepte dont ils attiseront ainsi la convoitise. Ils lui proposeront une argumentation solide en apparence alors même qu'elle reposera souvent sur des arguments d'autorité pertinents ou fallacieux, des arguments de cadrage (Breton, 2004) ou des paralogismes (Amossy, 2006). Ils disposent également de connaissances permettant de contrer toutes contradictions manifestées par le futur adepte, de s'insinuer dans ses carences cognitives et de laisser son interlocuteur sans réplique.

Le témoignage de Christine est très illustratif. Alors adolescente, elle fait la rencontre d'un jeune prosélyte au pas de sa porte. À cette période, Christine était vivement attirée par la vie communautaire. Un jeune homme frappe à sa porte et lui vante les mérites d'un mouvement d'inspiration chrétienne auquel il appartient. Or, le message religieux véhiculé par ce *coopteur* l'agaçait. C'est alors que le jeune prosélyte lui présenta le christianisme comme une pratique contemporaine et non désuète comme elle le présumait. Le *coopteur* amenait donc Christine, rêvant de vivre en communauté, à considérer que cette pratique contemporaine, attractive à ses yeux, comme inhérente aux fondements du christianisme. Il tissa un lien direct entre le centre des aspirations de Christine et le mouvement d'inspiration chrétienne présenté comme le moyen de répondre à ses attentes. Ce faisant, en une seule interaction, il changea les représentations que Christine nourrissait à l'égard du christianisme pour ne plus le voir comme désuet, mais comme une aventure actuelle et contemporaine à laquelle elle voulait participer sans attendre. Cet exemple illustre les fondements mêmes de la *cooptation cognitive* qui eut pour résultat un changement de représentations et un engagement immédiat de la part du futur adepte. Voici ce qu'elle en restitue :

« Je me rappelle moi d'une discussion à bâtons rompus où [...] je n'ai jamais été d'accord avec lui à ce moment-là. [...] Parce que moi, ce qui m'attirait, c'était cette vie communautaire. Par contre sa théorie chrétienne... euh là on a quand même eu des parents [...] qui ne nous ont pas baptisés, qui se moquaient de Dieu [...] ; on se moquait des bondieuseries. Donc, ce côté un peu chrétien m'agaçait ; ce côté un peu doctrinaire m'agaçait. Par contre le gars, tout d'un coup, il le mettait dans un contexte actuel de style de vie. Ça, c'était troublant [...] dans le sens, c'était cette idée de vie commune. Et puis lui, il la raccrochait à des écrits bibliques, aux actes des apôtres par exemple, où il disait : les premiers chrétiens ont vécu comme ça. Et ça, moi, je n'avais jamais entendu en fait. J'avais toujours entendu un discours anti : anti Bible, anti Dieu, anti Jésus, anti foi. Euh, mais quelque chose qui pouvait se vivre là au 20^e siècle, et qui se vivait parce qu'il disait le vivre, ça c'était troublant parce que là, je n'avais pas de réponse ! » (Christine)

En outre, ajoutés au contenu du message qu'ils diffusent, les *coopteurs* mobiliseront des éléments non verbaux pour crédibiliser leur argumentation : une posture corporelle assurée, décontractée et empreinte d'ouverture ; une tonalité affirmative et pleine d'assurance laissant percevoir que leur discours est maîtrisé et délesté de toutes incertitudes ou inexactitudes ; une expression faciale ouverte, décontractée, accueillante, conduisant le futur adepte à percevoir le *coopteur* comme affable, sympathique, et bienveillant. De telles postures corporelles et de telles singularités prosodiques sont mises en

lumière par Sylvain qui, après avoir assisté pour la première fois à une conférence organisée par un mouvement « soucoupiste » (Renard, 1988), nous restitue ses impressions :

« Oui, c'était intéressant et puis il y avait des gens dans la salle qui étaient, [...] étudiants, en fait, qui étaient plutôt d'un bon niveau [...] on était euh... entre maîtrise et doctorat là [...] et, en face, il y avait du répondant, en fait. Même si en vérité, bon, analysé des années plus tard, ils racontaient des conneries, mais ils le racontaient avec tellement d'aplomb et avec des faux arguments d'autorité, etc., etc. [...] Et donc, il y avait un côté très crédible, vraiment très crédible. » (Sylvain)

La *coaptation cognitive* vise donc à relier les personnes par des connaissances, des valeurs, des croyances et d'autres réflexions communes. Cela crée un rapprochement entre l'adepte et le groupe, un sentiment de proximité qui réduit ainsi l'apparente distance entre les idées du mouvement et celles de l'adepte. Si les idées de l'adepte sont partagées par d'autres, il prendra confiance en lui ; mais plus encore, il aura le sentiment d'être compris, de pouvoir interagir, échanger des idées avec des personnes qui partagent les mêmes idées, les mêmes valeurs, ou les mêmes convictions que lui. Les membres du groupe lui paraîtront alors familiers, voire semblables à lui.

Les techniques utilisées, qui visent une *coaptation cognitive*, auront des effets immédiats et profonds sur les croyances et représentations du futur adepte. Celui-ci est porteur d'un univers de croyances préalable qui sera alors modifié, révisé plus ou moins profondément au gré des interactions avec les divers *coapteurs*. Sans réviser profondément ses croyances, le futur adepte portera rapidement un regard nouveau sur le groupe. Il s'opère donc en premier lieu un changement de représentations qui s'accompagne d'une pléthore de questionnements attisant la curiosité de l'adepte : le mouvement perçu comme étrange ou singulier deviendra rapidement attractif, voire extraordinaire.

La coaptation émotionnelle

Concomitamment à la *coaptation cognitive*, les mouvements cultivent la *coaptation émotionnelle*. Nous avons artificiellement scindé les deux dynamiques pour cette présentation, mais il est nécessaire de garder à l'esprit que ces deux coaptations sont simultanées.

Les interactions avec les membres du groupe auront une dimension particulière en ce sens que l'adepte va y expérimenter des relations sociales émotionnellement fortes, enveloppantes, accueillantes, telles qu'il ne les a jamais vécues auparavant. Dès son arrivée au sein du groupe, le futur adepte y sera chaleureusement accueilli, il sera au cœur des sollicitudes de nombreux membres du groupe, et sera

immédiatement intégré à la vie du groupe. L'adepte sera ainsi relié et affilié au groupe par des activités diverses et par de nombreuses discussions et échanges d'idées.

Tout rompra avec ce qu'il aura connu auparavant en ce que par le passé, il a connu diverses formes de désocialisation. Souvent mis au ban, il était sujet à la moquerie faute de partager les codes langagiers ou vestimentaires des membres de sa génération. Il pouvait, en outre, être taxé de marginal pour avoir exprimé des interrogations existentielles et autres réflexions métaphysiques souvent peu partagées par le plus grand nombre. Ainsi, avant de croiser le chemin d'un mouvement défiant le sens commun, ce futur adepte n'avait généralement pas éprouvé de vif sentiment d'appartenance et d'intégration à un groupe social. Or, dès ses premiers contacts avec le groupe, il sera accueilli à bras ouverts, sans jugement apparent. Plus encore, il aura le sentiment de pouvoir s'exprimer librement, sans retenue ni jugement de la part de ses interlocuteurs. Il sera valorisé, complimenté, accepté, compris et aimé avec – et pour – sa singularité : aussi, dès les premières rencontres, les membres du groupe solliciteront-ils les avis et opinions du futur adepte ; ils l'inviteront à participer à des réunions, des cours, des soirées, etc. ; ils l'appelleront fréquemment pour prendre de ses nouvelles et l'intégrer rapidement aux activités du groupe. Le futur adepte éprouvera ainsi une kyrielle d'émotions – inconnues jusqu'alors – induites par la *considération*, l'intégration au groupe et la socialisation immédiate initiées par les *coopteurs*. Il en résultera un fort sentiment d'appartenance au collectif qui se traduira par l'acceptation progressive de ses normes, de ses valeurs et de ses croyances.

Plusieurs facettes de cet accueil chaleureux, aux aspects singuliers, qui s'opposent aux normes interactionnelles communément observées dans tout autre cadre social, sont illustrées par les cinq extraits d'entretien suivants :

« Le culte, c'était très étrange. Par contre, je me retrouvais, on se retrouvait tous autour d'une table et, de discuter, et des échanges d'idées. Il y avait une apparence de grande tolérance, de grande liberté euh. [...] ouais un accueil tellement extraordinaire » (Christine).

« C'était très différent [du cours de yoga] oui parce qu'il y avait plus d'échanges verbaux c'est-à-dire [que] les gens s'intéressaient plus à soi, les gens posaient des questions sur la vie, sur comment vivez-vous, avez-vous des enfants, quelles sont vos croyances, etc. ? Les gens vous accaparent tout de suite, et vous posaient plein de questions, et vous intégraient dans leur philosophie. » (Véronique)

« [Les *coopteurs* sont] des gens sympas, ouverts, et bien dans leur peau [...] et puis, très à l'écoute [...]. C'était étonnant de voir des gens qui grosso

modo avaient tellement de choses à raconter et, en fait, quand ils discutaient avec vous, ils étaient plutôt à chercher à vous comprendre, à vous écouter, à vous connaître, etc. Enfin, il y avait un côté étonnant. Ça faisait pas prof quoi [...] : on est plutôt intéressé par qui vous êtes, ce que vous pensez. Et donc, c'est la création du lien de sympathie en fait ». (Sylvain)

« Il était très empathique. Vraiment, il sentait ce que les gens sentaient. Et moi ça me rassurait. Je commençais à me sentir comme dans un cocon avec lui. Je me disais : ah, il me comprend, au moins une personne qui me comprend » (Marie).

« C'étaient des personnes [les *coopteurs*] qui me mettaient en confiance, qui en fait me faisaient sentir que je n'avais plus de défauts ; je me sentais vraiment bien, [...] ils me complimentaient beaucoup. [...] Donc, c'est vrai que c'était un tout qui faisait que je me disais : je me sens aimée, c'est exactement ce que je veux » (Alizée)

Comme ces témoignages l'illustrent, les premières rencontres avec les *coopteurs* étaient vécues comme « extraordinaires ». Ces derniers créent donc très rapidement un lien affectif intense en s'intéressant au futur adepte, en le considérant, en le rassurant, ou en le valorisant. Les émotions ainsi ressenties par l'adepte auront de multiples effets : génération de bien-être, création d'un fort sentiment d'appartenance, de confiance, de compréhension, d'inclusion et de familiarité. Cette relation interindividuelle pourra s'apparenter à des liens fraternels. L'élément le plus puissant d'une *cooptation émotionnelle* consiste donc à donner de la *considération* à l'adepte, à s'intéresser à lui, à ce qu'il a à dire, à ce qu'il pense et à ce qu'il ressent.

Pour le mouvement, en revanche, c'est un moment privilégié consacré au recueil d'informations. Lors de la période d'affiliation, le futur adepte se sent accepté, rassuré et en confiance avec les membres du groupe. Il sera invité à se raconter et à se livrer entièrement. Toutes ces informations contribueront à élaborer une argumentation forte, solide et adaptée à chaque adepte, laquelle sera mobilisée par les divers *coopteurs*.

Ce sera alors le moment propice pour proposer des techniques d'amélioration spirituelle, intellectuelle ou philosophique, de développement personnel ou artistique, en les adaptant aux attentes de l'adepte. Un retour dialectique à la *cooptation cognitive* s'opère : les informations recueillies faciliteront le rapprochement entre les aspirations du futur adepte et les propositions du mouvement. L'objectif est alors de montrer à l'adepte que le plus court chemin pour parvenir à son objectif consiste à utiliser les techniques proposées. Autrement dit, les *coopteurs* nourrissent et développent la croyance selon laquelle ce que propose le mouvement correspond tout à fait à ce que recherche

l'adepte même si ce dernier oppose parfois, dans un premier temps, que ce qui lui est proposé est très éloigné de ses aspirations.

Devant le scepticisme récurrent de l'adepte, les *coapteurs* l'inviteront à expérimenter leurs propositions et à les mettre à l'épreuve par les faits. En cas de refus, ils s'appuieront sur la curiosité affirmée de l'adepte, voire mobiliseront une stimulation normative : ils lui intimeront indirectement de faire preuve d'autant de tolérance et d'ouverture d'esprit que les membres du groupe en ont fait à son égard. Ils invitent donc le futur adepte à faire un contre-don (Mauss, 1995 ; Godbout & Caillé, 2000) en acceptant de ne pas rejeter immédiatement leurs propositions avant d'avoir constaté par lui-même la véracité des promesses tenues. Considérant qu'il est peu coûteux – en temps, en investissement, en engagement – de tester un cours, d'assister à une conférence, ou de lire un livre, il acceptera l'invitation.

L'approche profane de l'administration de la preuve

Lorsque les *coapteurs* ont réalisé la *coaptation émotionnelle et cognitive*, l'affiliation au mouvement peut être acquise, mais pas l'adhésion à leurs croyances. Cette adhésion, consistant à donner son assentiment à une proposition tenue pour vraie, ne peut s'obtenir qu'en présence d'un troisième élément : la *preuve*. Ainsi, le futur adepte, certes accueilli chaleureusement, certes trouvant dans ce groupe tout ce qu'il a toujours cherché, reste néanmoins méfiant, sceptique et attentif aux incohérences. Rappelons que les croyances proposées sont souvent en marge des croyances et des connaissances véhiculées et admises au sein du tissu social dans lequel le futur adepte évolue. Les *coapteurs* vont donc lui soumettre leurs croyances en mobilisant une argumentation solide et éprouvée, d'une teneur logique et pseudologique. L'adepte peut alors donner partiellement son assentiment à cette proposition dès lors que les arguments présentés lui semblent logiques, fondés, crédibles. Il ne tient pas encore la proposition pour vraie, mais comme potentiellement ou comme probablement vraie. La confiance que le futur adepte accordera au « médiateur de la croyance » (Bronner, 2003) aura une influence majeure sur le degré d'acceptation et de scepticisme vis-à-vis de la proposition. Mais, cela ne le conduira pas à la tenir pour vraie. Si une croyance est transmise par un inconnu, le scepticisme relatif à la fiabilité de la proposition sera élevé. En revanche, si le *coapteur* est un proche envers qui le futur adepte a donné sa confiance – un *médiateur de confiance* –, le degré de scepticisme vis-à-vis d'une proposition défiant le sens commun sera moindre, voire faible. Il persistera toutefois un doute sur la proposition.

Afin de statuer sur la véracité des promesses et préceptes transmis, le futur adepte les mettra à l'épreuve, mais il restera néanmoins sceptique. Le degré de ce scepticisme variera selon la nature du *coopteur*, qui peut être un proche issu de son cadre privé ou une nouvelle connaissance. Le futur adepte a une démarche active et volontaire (Vienne, 2005) vis-à-vis des croyances qui lui sont soumises et du processus d'affiliation dans lequel il s'est engagé. En effet, loin des représentations de la brebis dénuée de sens critique, le futur adepte sera en effet aux aguets et attentif aux moindres contradictions. Il mettra ainsi chacune des propositions à l'épreuve et plus spécifiquement celles qui entreront en contradiction avec ses propres croyances.

Lorsque l'adepte perçoit la nouvelle proposition comme suffisamment pertinente ou crédible, il va douter de ses certitudes. L'argumentation rompue à l'usage, les paralogismes, et les preuves présentées par le mouvement et ses *coopteurs* amèneront le futur adepte à considérer la proposition comme potentiellement vraie. Un doute s'insinue alors dans son système de croyances. Ce *doute d'adhésion* facilite donc l'ouverture vers le probable des propositions faites à l'adepte lors de la phase de transmission des croyances, et marque le premier pas de l'adepte vers l'acceptation des croyances défiant le sens commun. Il opérera l'intégration de ladite proposition à son système de croyances afin d'en tester la validité (ou la consistance) et la tiendra artificiellement pour vraie le temps de la mise à l'épreuve. Le paradigme de la révision de la croyance montre, avec le test de Ramsey, que lorsque deux individus, lors d'une discussion par exemple, doutent d'une proposition conditionnelle du type « si p alors q », ils vont ajouter hypothétiquement l'antécédent de la proposition à leur système de croyances. Les contradictions produites par cet ajout généreront des ajustements qui se devront d'être minimaux pour que la proposition soit perçue comme acceptable (Engel & Marion, 2003).

En outre, le *doute d'adhésion* initie une mise à l'épreuve des propositions, des affirmations et des promesses de ses interlocuteurs. *L'approche profane de l'administration de la preuve* amène donc le futur adepte à être très attentif à l'adéquation entre les dires et les faits. Là où le chercheur standardisera sa méthode pour mettre à l'épreuve ses hypothèses, le profane analysera les éléments qu'il aura à sa disposition. Le logicien Willard Quine explique ce mécanisme de vérification inhérent à la connaissance ordinaire :

Un lieu commun inexact mais non sans fondement, veut qu'un énoncé soit vrai lorsqu'il correspond à la réalité, lorsqu'il réfléchit le monde. Une manière fondamentale de décider si un énoncé est vrai consiste à le comparer, en un sens ou en un autre, avec le monde – ou encore, et c'est le

plus que nous puissions faire, à le comparer avec notre expérience du monde. (Quine, 1973 : 11)

Cette distinction entre « le monde » et « notre expérience du monde » laisse entrevoir deux types d'*administration profane de la preuve*. En effet, ce que Quine entrevoyait ne sera autre que la mise à l'épreuve de croyances à partir de deux types de matériaux : les *preuves indirectes* ou de seconde main, et les *preuves subjectives* ou de première main.

Les *preuves indirectes* sont constituées de lectures, d'observations et de témoignages ; elles sont donc médiatisées. Ce rapport indirect à la preuve conduira l'adepte de la non-adhésion (la croyance est fausse) à une adhésion partielle (la croyance est probablement vraie). Il s'agit en somme d'une acceptation intellectuelle de la proposition : l'adepte constate que ce qui est avancé est mis en pratique, que la prédiction se réalise, etc. sans toutefois nourrir de certitudes à l'égard de la proposition. Par exemple, le *coopteur* de Sylvain lui vante des techniques offrant le bien-être. Sylvain peut alors constater que celui-ci, comme toutes les personnes qu'il rencontre dans ce groupe, a l'air pleinement heureux et épanoui. Il infère donc, à partir de cette observation, la probable efficacité de la méthode. Ce caractère indirect du rapport à la croyance le conduit donc à tenir ladite croyance pour *probablement vraie* sans pour autant pouvoir l'affirmer avec certitude. En effet, rien ne lui prouve encore qu'elle se montrera efficace sur lui.

Les *preuves subjectives*, ou de première main, comportent une dimension émotionnelle importante, car l'adepte va expérimenter par lui-même la véracité de la proposition. Dès lors que l'adepte fait l'expérience subjective de la véracité de la proposition, il considère qu'il détient une preuve formelle et incontestable qui ne peut souffrir d'aucune contradiction. Cette acquisition d'une preuve subjective amènera l'adepte à nourrir une adhésion *inconditionnelle* et indéfectible à la croyance ainsi mise à l'épreuve. Cette preuve subjective, expérimentée de manière interne et individuelle générant de vives émotions, prend la forme d'une preuve irréfutable en ce que sa véracité est vécue et ressentie. Cela amène Fournier et Monroy à constater un glissement de l'« émotionnellement authentique » au « cognitivement assuré » (1999 : 38). Or, dans la mesure où il a pu constater directement la véracité de la proposition, sans médiateur ni intermédiaire, plus aucun doute ne subsiste. Il adhère dès lors inconditionnellement à ladite proposition. Marquée par les preuves subjectives, l'empreinte émotionnelle est telle qu'elle imprimera la mémoire autobiographique de l'adepte pour constituer une trace mnésique. Reposant sur une dynamique émotionnelle et cognitive forte, le souvenir de cette preuve

subjective s'ancrera profondément dans la mémoire de l'adepte, de sorte que toutes les contradictions auxquelles il sera confronté ultérieurement seront évaluées, et contrebalancées par cet épisode mémorisé. Par exemple, Bernard suit une formation proposée par un mouvement défiant le sens commun. Les effets qu'elle produit sur lui sont immédiats et vont au-delà de ses attentes. D'une timidité malade avant la formation, il prend de l'assurance rapidement et le stress qu'il ressentait lors de toutes ses interactions disparaît au terme de la formation. Il se sent transformé. Cela lui apporte une preuve subjective incontestable de l'efficacité de la formation ; la première parmi d'autres qui jalonnent son parcours. L'impact de cette expérience est tel que plusieurs années après avoir remis en cause le mouvement auquel il a appartenu et les croyances qu'il avait admises, il reste convaincu des bienfaits de la formation suivie puisque rien n'est encore venu contredire cette expérience personnelle étonnante à ses yeux.

Ces différents types de preuves auxquels l'adepte est soumis l'amèneront donc à des degrés divers d'adhésion. Un même individu pourra être affilié à un mouvement lui prescrivant de croire avec autant de ferveur aux croyances A, B, et C. Néanmoins, l'adepte pourra concomitamment et sans éprouver de contradiction :

- ne pas adhérer à la croyance A, s'il ne dispose pas de preuve suffisante ;
- adhérer partiellement à la croyance B dès lors qu'il a été convaincu par une *preuve indirecte* ;
- adhérer inconditionnellement à la croyance C dès lors qu'il a pu expérimenter sa véracité, par lui-même, lui fournissant ainsi une *preuve subjective* incontestable.

Conclusion

Le processus d'affiliation à un mouvement défiant le sens commun et aux croyances qu'il diffuse repose donc sur une dialectique entre cognition et émotions. Les membres du groupe – les *coapteurs* – cherchant à convaincre un adepte potentiel tenteront de relier cognitivement et émotionnellement ce dernier à l'ensemble du groupe. Pour ce faire, ils construiront et transmettront un sentiment de confiance, d'assurance, de tolérance, et d'ouverture qui contribuera à créer un vif sentiment d'appartenance sociale. En outre, ils mettront en adéquation le contenu du message transmis avec des éléments factuels tenant lieu de *preuves indirectes* afin de crédibiliser leur discours. Ainsi, les *coapteurs* insinueront un doute dans les certitudes de cet adepte

potentiel. Ils l'inviteront ensuite à mettre à l'épreuve la véracité des préceptes transmis.

La puissance de l'expérimentation personnelle sera alors un levier important dans le processus d'adhésion. Émotionnellement intense, cette expérience fournira à l'adepte potentiel une *preuve subjective* – interne et infalsifiable – de la véracité de la proposition qui lui est faite. « C'est incontestablement vrai parce que cela a marché sur moi, parce que je l'ai ressenti ». L'adepte nourrira alors une adhésion inconditionnelle à la croyance pour laquelle il détient une preuve subjective. Cette « vérité » émotionnellement éprouvée, mémorisée, indiscutable et irréfutable conduit l'adepte à nourrir une adhésion inconditionnelle à la croyance, voire au mouvement qui la prône. Ce rapport à l'expérience permet alors de comprendre le caractère pérenne de l'affiliation à des mouvements diffusant des croyances défiant le sens commun, qui amènent l'adepte à endosser progressivement et durablement des croyances, des normes et des valeurs qui vont le relier profondément et intensément à ce nouveau groupe d'appartenance. Toutefois, ce faisant, il se déliera tout aussi progressivement du tissu social d'appartenance initial.

Bibliographie

- Abgrall, J.-M., *La mécanique des sectes*, Paris, Payot & Rivages, 1996.
- Amossy, R., *L'argumentation dans le discours*, Paris, Armand Colin, 2006.
- Boudon, R., *L'art de se persuader des idées douteuses, fragiles ou fausses*, Paris, Fayard, 1990.
- Boudon, R., *Raison, bonnes raisons*, Paris, PUF, 2003.
- Breton, P., *La parole manipulée*, Paris, La Découverte, 2004.
- Bronner, G., *L'empire des croyances*, Paris, PUF, 2003.
- Bronner, G., *Vie et mort des croyances collectives*, Paris, Hermann, 2006.
- Engel, P., « Croyance individuelle », in *Mesure*, S. & Savidan, P. (dir.), Dictionnaire des sciences humaines, Paris, PUF, 2006, p. 223-225.
- Engel, P. & Marion, M., « Introduction », in Ramsey, F. P., *Logique, philosophie et probabilités*, Paris, Vrin, 2003, p. 5-23.
- Fournier, A. & Monroy, M., *La dérive sectaire*, Paris, PUF, 1999.
- Ghiglione, R. (dir.), *Je vous ai compris : ou l'analyse des discours politiques*, Paris, Armand Colin, 1989.
- Godbout, J. & Caillé, A., *L'esprit du don*, Paris, La Découverte, 2000.
- Mauss, M., *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF, 1995.
- Peirce, C. S., *Collected papers*, Cambridge (Mass.), Harvard university press, 1965.
- Quine, W. V. O., *Méthodes de logique*, Paris, Armand Colin, 1973.

- Renard, J.-B., *Les Extraterrestres : une nouvelle croyance religieuse ?*, Paris, Cerf, 1988.
- Sauvayre, R., « Contradictions factuelles, doutes et rupture des croyances défiant le sens commun : une dynamique contre-intuitive », in Guy, B. (dir.), *Ateliers sur la contradiction. Nouvelle force de développement en science et société*, Guy B., Paris, Presses de l'École des Mines, 2010, p. 303-312.
- Vienne, J.-M., « Questionner », in Gaubert, J. & Vende, S (dir.), *Croire ? Lexique critique de la croyance dans tous ses états à l'usage des croyants et des incrédules*, Vallet, M-Éditer, 2005, p. 109-117.
- Weber, M., *Economie et société*, Paris, Presses Pocket, 1998 [1912].

