

*Joëlle Lebreuilly
Manuel Tostain*

**Degré d'implication du thème
et mobilisation de l'internalité
dans les situations de soumission forcée:
un exemple de rationalisation cognitive et/ou
d'engagement comportemental**

Introduction

La recherche qui suit s'inscrit dans le champ des rapports entre l'engagement, l'internalité et le changement d'attitude. Elle avait deux objectifs. D'une part, nous voulions préciser les conditions susceptibles de rendre plus probable un changement cognitif et l'engagement dans un comportement ultérieur. D'autre part, nous souhaitions analyser les rapports qui s'établissent entre le registre cognitif et le registre comportemental d'un univers d'attitude. On s'est ainsi proposé d'étudier, dans un contexte de soumission forcée, les effets cognitifs et conatifs de l'internalité et ce, en fonction du caractère plus ou moins impliquant des thèmes utilisés pour provoquer l'état de dissonance. Si l'on se réfère à Kiesler (1971) l'engagement qui conditionne l'obtention d'un état de dissonance (cf. Beauvois et Joule, 1981; 1995) est fonction d'un certain nombre de critères dont, notamment, l'importance des conséquences de l'acte. C'est ainsi que la dissonance est plus forte lorsqu'on indique au sujet que son

discours contre-attitudinal sera utilisé par des instances officielles (importance forte) que lorsque, au contraire, on précise au sujet que les son travail ne sortira pas du cadre du laboratoire (importance faible). L'importance des conséquences de l'acte est dans cet exemple envisagé sous l'angle des conduites d'autrui (les instances officielles) vis-à-vis du travail du sujet. Cependant, cette importance peut être également vue de deux manières différentes. Tout d'abord en fonction des retombées directes pour le sujet de l'acte qu'il a réalisé. Dans ce cas, si on reprend notre exemple, l'acte sera qualifié d'important si on indique à notre sujet qu'il pourra être contacté par ces instances, de moindre importance si cette précision n'est pas formulée. Ensuite cette importance des conséquences de l'acte peut être définie par le caractère central, ou au contraire périphérique, dans l'univers cognitif du sujet, du thème utilisé pour éveiller la dissonance (on s'inspire ici des travaux de Markus et Wurf 1977, 1987). Dans cette optique, on peut supposer que l'importance des conséquences sera plus forte, si le thème à partir duquel on fait travailler le sujet est relié directement à ses préoccupations que si, à l'inverse, ce thème est éloigné de ses préoccupations. Afin d'augmenter la dissonance en vue d'induire un changement cognitif et augmenter la probabilité d'émission d'un comportement ultérieur, nous avons donc décidé d'introduire dans le dispositif expérimental une variable indépendante nouvelle, le thème pouvant présenter ou non la double caractéristique suivante: être central dans l'univers cognitif du sujet et avoir une retombée directe sur sa vie. Cette variable a été appelée: degré d'implication du thème.

D'autre part, toujours pour dans la perspective d'induire des modifications cognitives et comportementales, nous nous sommes tournés vers les travaux dans lesquels on a abordé la question des rapports entre l'internalité en matière d'explication causale et le changement d'attitude. Sherman (1973) avait montré que, dans une situation de soumission forcée, les sujets internes changeaient plus d'attitude que les sujets externes. Beauvois et Joule (1987) supposent que ce changement plus prononcé chez les sujets internes peut ne concerner que

le volant cognitif de l'attitude, les internes et les externes ayant par ailleurs les mêmes comportements, notamment pour ce qui est de l'acceptation de la situation de soumission forcée. Ces auteurs postulent ainsi une relative indépendance entre la sphère cognitive et la sphère des conduites. Cette question des rapports entre cognitions et conduites a été reprise par Channouf et ses collègues (Channouf, 1991; Channouf, Le Manio, Py et Somat, 1993). Channouf remarque que l'internalité s'apparente à une focalisation sur soi. Or les travaux de Pryor, Gibbons, Wicklund, Fazio et Hood (1977) montrent qu'une focalisation sur soi entraîne une augmentation du lien attitude/comportement. Ensuite les théories de la consistance (Heider, 1958; Osgood et Tannenbaum, 1955; Festinger, 1957) montrent que l'effet de la situation de dissonance (et consécutivement le changement d'attitude) est fonction du degré de prise en charge par les sujets de la situation. A partir de là, Channouf fera l'hypothèse que l'indication aux sujets internes de leur modèle explicatif augmente le changement d'attitude de ces sujets (cf. les théories de la consistance) et que ce changement s'opère tant sur le plan cognitif que conatif (cf. les travaux sur la focalisation sur soi). Les résultats obtenus dans une situation de soumission sans pression semble aller dans le sens de cette hypothèse. On peut néanmoins avoir une autre interprétation des effets de l'internalité. Celle-ci, on le sait, est, dans nos sociétés, normative (Dubois, 1994; Beauvois, 1994). Son activation peut donc susciter des stratégies d'autoprésentation normative susceptibles de conduire les sujets à exhiber davantage de consistance entre leurs attitudes et leurs comportements. C'est pourquoi nous avons décidé d'introduire et d'observer les effets d'une seconde variable dite d'activation de l'internalité par auto-présentation, activation susceptible d'avoir plus d'effet que le simple énoncé de l'internalité des sujets parce qu'elle suscite une focalisation sur les composantes auto-présentationnelles du soi.

Les effets des deux variables (le degré d'implication et l'activation de l'internalité par auto-présentation) devaient être étudiés tant au niveau cognitif que conatif, la question étant de savoir si les effets

observés à ces deux niveaux iraient de pair ou, au contraire, auraient tendance à s'opposer. Les deux options sont théoriquement intelligibles. Si comme Channouf, on se réfère à Rosenberg (1960) et à l'idée de consistance attitudinale, les différentes dimensions de l'attitude doivent être affectées sans que soit mise en cause leur congruence. Ainsi, quand une dimension est modifiée, les autres dimensions se modifient également dans le même sens, ceci afin de rétablir une même orientation générale de l'attitude. On devrait donc s'attendre à ce que changement cognitif et tendance conative aillent de pair, et ceci d'autant plus qu'interviennent des préoccupations d'auto-présentation. Mais on peut aussi bien se référer aux travaux sur la rationalisation en acte (Beauvois, Joule et Brunetti, 1993; Joule, dans ce volume). Ces travaux tendent à mettre en évidence que les modifications (rationalisations) cognitives et comportementales sont deux voies concurrentes de la réduction de la dissonance (la possibilité d'une rationalisation en acte bloquant la rationalisation cognitive et inversement). A suivre cette voie théorique, on devrait plutôt s'attendre à ce que nos variables affectent, soit la composante cognitive de l'attitude, soit sa composante conative, mais pas les deux composantes à la fois.

Méthode

Vue d'ensemble

Les sujets (72 étudiants de 1ère année de psychologie à l'Université de Caen) après avoir rempli le questionnaire d'internalité de Dubois (1985) avec consigne ou non d'auto-présentation devaient donner par écrit des arguments en faveur d'une thèse contraire à leur attitude (celle-ci ayant été évaluée lors d'une étude préalable). Ensuite les sujets prenaient position sur une échelle d'attitude à propos de cette thèse, puis ils indiquaient dans quelle mesure ils étaient prêts à défendre leur position dans une réunion débat sur ce même thème.

Etude préalable

Deux mois avant l'expérience proprement dite, nous avons demandé à 400 étudiants de première année de Psychologie de remplir

une échelle de Likert en sept points (allant de 0: "pas du tout d'accord" à 6: "tout à fait d'accord") à propos de vingt thèmes (autorisation du mariage entre homosexuels, dépistage systématique des faux chômeurs...). Les sujets devaient ensuite classer par ordre décroissant d'importance, cinq des vingt thèmes proposés (ces vingt thèmes avaient été dégagés suite à une séance de brainstorming organisée l'année précédente). Cette procédure avait deux objectifs. D'une part, choisir pour l'étude principale deux thèmes (l'un impliquant, l'autre peu impliquant); d'autre part, afin d'être en mesure de provoquer un état de dissonance, sélectionner des étudiants ayant une position très défavorable vis-à-vis de ces deux thèmes (concrètement, ne participeraient à l'expérience principale uniquement les sujets dont la note serait comprise entre 0 et 2). En définitive, vu le nombre de conditions expérimentales nécessaires (voir infra) et afin d'avoir le même nombre de sujets dans chaque condition, on a retenu 72 sujets parmi ceux qui avaient une note comprise entre 0 et 2.

Etude principale

Deux mois après l'étude préalable, 72 des 400 étudiants furent invités à participer à une expérience présentée comme une demande émanante du Département de Linguistique, ayant pour thème "les techniques d'argumentation". Nous indiquâmes aux sujets qu'ils avaient été choisis par tirage au sort.

Les variables indépendantes

Degré d'implication fort *versus* faible du thème.

A partir des résultats obtenus au classement des items lors de l'étude préalable, nous avons sélectionné deux thèmes. L'item "l'instauration d'un concours à l'issue de la première année de psychologie" ayant été classé par les sujets en premier, par ordre d'importance avec une note moyenne d'opinion de 1.66, a été choisi comme thème très impliquant (implication forte); l'item "la légalisation des drogues douces" classé en dixième position avec une note moyenne de 2.6 a été retenu comme thème peu impliquant (implication faible). Afin de contrôler si ces deux thèmes différaient uniquement en terme

d'implication et non en terme d'opinion, nous avons effectué un t de Student entre les deux notes d'opinion. Ce t fut non significatif.

Activation *versus* non-activation de l'internalité.

Avant la situation de dissonance, on demandait aux sujets de remplir un questionnaire d'internalité, soit en leur précisant de le remplir de manière à donner une bonne image d'eux-mêmes (activation de l'internalité par auto-présentation), soit sans aucune consigne (non activation). Les travaux sur la norme d'internalité (voir synthèse de Beauvois et Dubois, 1988; Dubois, 1994) montrent en effet, qu'en demandant aux sujets de donner une bonne image d'eux-mêmes, on provoque une augmentation du nombre de réponses internes. Nous avons indiqué aux sujets que ce questionnaire n'avait aucun lien avec l'expérience proposée par la suite, ceci pour que les effets relèvent davantage de la dissonance que de l'auto-perception (cette tâche la mobilisant). Cette information semble avoir eu les effets escomptés, les sujets nous ayant indiqué à l'issue de l'expérience qu'ils n'avaient pas fait le lien entre ce premier questionnaire et les tâches suivantes.

Engagement *versus* non-engagement (expérience proprement dite: mise en situation de dissonance).

Les sujets ont été placés en situation de soumission forcée et invités à produire pendant une quinzaine de minutes un discours contraire à leurs opinions. Concrètement les sujets devaient trouver par écrit des arguments convaincants, soit en faveur de l'instauration d'un concours à l'issue de la première année de Psychologie (condition expérimentale: thème impliquant) soit en faveur de la légalisation des drogues douces (condition expérimentale: thème peu impliquant). Pour cette situation de soumission forcée nous avons donné aux sujets, selon la condition expérimentale, les indications suivantes.

1. D'abord "Ce travail n'est pas obligatoire, vous pouvez donc décider de ne pas le faire et partir tout de suite" (engagement) ou "Ce travail étant obligatoire, je vous invite à ne pas perdre de temps et donc à commencer tout de suite" (non-engagement).

2. Puis "Vos arguments seront ensuite analysés, et ceux qui paraîtront intéressants seront repris pour la rédaction d'un rapport" (engagement). Pour donner une certaine crédibilité à ce rapport, nous avons indiqué qu'il serait destiné à une instance officielle que l'on pouvait considérer comme directement concernée par le thème traité. En l'occurrence, dans le cas de la légalisation des drogues douces, la Commission Sociale de l'Assemblée Nationale, dans le cas du concours à l'issue de la première année, la Commission Scientifique des Universités.

3. Enfin "C'est pour cette raison que nous vous demandons d'inscrire vos noms sur les feuilles" (engagement) ou "Ce travail ne constituant qu'une phase préliminaire, vos arguments ne seront pas analysés individuellement, il est donc inutile d'inscrire vos noms sur les feuilles. Autrement dit ce travail est anonyme" (non-engagement). Nous avons donc trois variables indépendantes à deux modalités chacune: Soit $2 \times 2 \times 2 = 8$ conditions expérimentales comprenant chacune 9 sujets (au total 72 sujets).

Les variables dépendantes

Les variables sont présentées ici dans leur ordre d'apparition lors de l'expérience.

1. La note d'internalité (score maximal d'internalité est de 28).

2. Le changement d'attitude (mesure de l'aspect cognitif).

A l'issue du travail d'argumentation (mesure post-expérimentale), pour le thème proposé, les sujets devaient prendre position sur une échelle en 7 points (allant de 0 "pas du tout d'accord" à 6 "tout à fait d'accord", une note de 3 correspondant à une attitude ni négative ni positive). Le changement d'attitude était évalué pour chaque sujet par la différence entre l'attitude pré-expérimentale (mesurée lors de l'étude préalable) et l'attitude post-expérimentale. Ce travail étant terminé, nous avons relevé toutes les feuilles et demandé aux étudiants de bien vouloir indiquer par écrit leur Baccalauréat d'origine et leur projet professionnel (ceci prit une dizaine de minutes).

3. L'engagement comportemental (mesure de l'aspect conatif).

Il s'agissait de l'acceptation de défendre la position qui venait d'être d'énoncée lors d'une réunion débat fixée la semaine suivante. Les sujets devaient ensuite en effet indiquer dans quelle mesure ils étaient prêts à défendre la position qu'ils venaient d'exprimer et ce, en participant ou non, la semaine suivante, à une réunion-débat, soit sur le thème de "la légalisation des drogues douces" (pour les sujets en condition d'implication faible) soit sur le thème de "l'instauration d'un concours à l'issue de la 1ère année" (pour les sujets en condition d'implication élevée). Pour ce faire, ils devaient utiliser sur une échelle en 7 points (de A "pas du tout d'accord pour défendre ma position à la réunion débat" à G "tout à fait d'accord pour défendre ma position à la réunion débat". La lettre D indiquant une position ni défavorable ni favorable).

Nos hypothèses étaient les suivantes.

Hypothèse 1. Le changement d'attitude (aspect cognitif) devait être plus important en condition d'implication forte, d'activation de l'internalité et d'engagement qu'en condition d'implication faible, de non-activation et de non-engagement.

Hypothèse 2. L'acceptation de l'émission d'un comportement ultérieur devait être plus grande en condition d'implication forte, d'activation de l'internalité et d'engagement qu'en condition d'implication faible, de non-activation et de non-engagement.

Hypothèse 3. Nous voulions tester enfin l'hypothèse alternative suivante: 1) soit l'existence d'un rapport de congruence entre les différentes dimensions de l'attitude: composantes cognitive et conative varient dans le même sens ou 2) soit la manifestation d'une relative cooccurrence entre ces dimensions: changement cognitif et implication conative ont tendance à s'exclure mutuellement.

Résultats

Aspects préalables

Effet de la consigne d'activation de l'internalité par auto-présentation.

La consigne destinée à induire une orientation interne chez les sujets a eu les effets attendus, l'internalité étant significativement plus élevée en condition d'activation (moyenne = 20. 87) qu'en condition

de non-activation (moyenne = 16. 97) [$F(1,71) = 31. 90; p < . 000$]. Ce résultat confirme les recherches sur la norme d'internalité utilisant le paradigme d'auto-présentation (Dubois, 1994).

La question de l'homogénéité des groupes

Pour vérifier que les effets n'étaient pas dus à des différences initiales d'opinions, nous avons comparé à l'aide d'un *t* de Student pour chacune de nos variables dichotomiques, l'opinion pré-expérimentale des sujets des deux modalités possibles (par exemple on a comparé la note moyenne de l'opinion pré-expérimentale des groupes appartenant à la modalité engagement, à la note de l'opinion pré-expérimentale des groupes appartenant à la modalité non-engagement). Les trois *t* calculés (un par variable) étant non significatifs, on peut donc considérer que les groupes en terme d'opinion pré-expérimentale sont *a priori* homogènes et si effets il y a, ceux-ci ne sont pas liés à des différences initiales d'opinion mais plutôt à nos trois variables indépendantes.

Effets des trois variables sur le composant cognitif de l'attitude (mesure de l'opinion)

Globalement la situation de soumission forcée a provoqué un changement d'attitude significatif, la note moyenne d'opinion qui était défavorable avant l'expérience (moyenne = 1. 9; $s_x = 1. 2$) devenant favorable après l'expérience (moyenne = 3. 25; $s_x = 1. 57$); $t(72) = 9$; $p < . 0000$). On observe les effets habituels de l'engagement, le changement d'opinion étant plus prononcé en condition d'engagement (différence moyenne opinion post-expérimentale-moyenne opinion pré-expérimentale = + 1. 97, $s_x = 1. 5$) qu'en condition de non-engagement (moyenne différence post-pré = + 0. 8; $s_x = 1. 34$) le *F* étant ici très significatif: $F(1,71) = 19. 38; p < . 0001$ (voir Tableau 1). Comme le montre le tableau 1, l'engagement a pour effet de faire passer l'opinion de défavorable (pré-expérience) à favorable (post-expérience), ce qui n'est pas le cas en situation de non-engagement. On note ensuite un effet important de l'activation de l'internalité par autoprésentation, le changement d'attitude étant plus marqué en condition d'activation (moyenne de la différence post-pré = + 2. 22;

sx = 1. 27) qu'en condition non-activation (moyenne différence post-pré = + 0. 55; sx = 1. 32); $F(1,71) = 39,56$; $p < .000$) (voir Tableau 1). On constate d'ailleurs que l'opinion post-expérimentale devient favorable en condition d'activation (moyenne = 4. 19), ce qui n'est pas le cas en condition non-activation (moyenne = 2. 63). On note enfin que le changement d'attitude est plus marqué avec le thème très impliquant (moyenne différence post-pré = + 1. 75; sx = 1. 66)

Tableau 1

| | Facteur 1 | | Facteur 2 | | Facteur 3 | |
|-------------------|-------------|------------|----------------------|------------------|---------------|---------------|
| | Non Engagem | Engagement | Internal. non activé | Internal. activé | Implic. Faibk | Implic. Forte |
| Opinion Pré-expi | 2 | 1.8 | 2.08 | 1.97 | 2.06 | 1.66 |
| Opinion Post-expi | 2.8 | 3.78 | 2.63 | 4.19 | 3.08 | 3.41 |

Opinions pré et post expérimentales selon le type de facteur et de modalité.

qu'avec le thème peu impliquant (moyenne = différence post-pré = + 1. 02; sx = 1. 32) $F(1,71) = 7. 43$; $p < .008$).

On ne constate pas d'interactions significatives entre les trois facteurs (voir Tableau 1). On note néanmoins des effets additifs, le changement d'attitude s'avérant minimal (et négatif) en situation de non-engagement, d'implication faible et de non activation (moyenne différence post-pré = - 0. 33; sx = 0. 87) et maximal (et positif) en situation d'engagement, d'implication forte et d'activation (moyenne différence post-pré = + 3. 44; sx = 0. 88). Le t calculé à partir de ces deux moyennes est d'ailleurs significatif: $t(16) = 9. 19$ ($p < .000$). De plus, on remarque conformément à l'hypothèse 1 que le changement d'opinion (qui va dans un sens positif) est toujours plus prononcé quand deux variables sont agissantes (activation x degré d'implication fort) que lorsque seule une des deux variables est supposée agissante (par exemple non-activation x degré d'implication fort).

Effet des variables sur l'intention comportementale

D'une manière générale, suite à la mise en état de dissonance, les sujets se sont dits prêts à défendre leur position à la réunion organi-

sée la semaine suivante, la note moyenne étant de 3. 67 (sur l'échelle qui allait de 0 "pas du tout d'accord pour défendre ma position" à 6 "tout à fait d'accord").

Tableau 2

| NE,NI,NIM | NE,NI,IM | NE,I,NIM | E,NI,NIM | E,NI,IM | NE,I,IM | E,I,NIM | E,I,IM |
|-----------|----------|----------|----------|---------|---------|---------|--------|
| 2.88 | 3.22 | 3.33 | 3.44 | 3.66 | 3.66 | 3.88 | 5.22 |

Légende : NE : Non Engagement. E : Engagement. NI : Internalité non activée. I : Internalité activée. NIM : Implic. faible. IM : Implic. forte.

Note de participation selon la condition expérimentale.

Le tableau 2 montre d'autre part qu'il y a deux fois plus de sujets prêts à participer à la réunion pour y défendre leur position que de sujets opposés à une telle participation. Les sujets se déclarent davantage favorable pour participer à la réunion et y défendre leur opinion en situation d'engagement (moyenne = 4. 03; sx = 1. 67) qu'en situation de non-engagement (moyenne = 3. 28; sx = 1. 59) $F(1,71) = 4. 17$; $p < .04$). On note ensuite une influence de l'activation de l'internalité, les sujets étant plus favorables à cette réunion en situation d'activation (moyenne = 4. 03; sx = 1. 46) qu'en situation de non-activation (moyenne = 3. 30; sx = 1. 80) $F(1,27) = 5. 84$; $p < .02$). Ce résultat mérite d'être souligné, puisqu'il montre de façon nette que le fait de provoquer un processus d'internalisation par auto-présentation permet d'obtenir des effets conatifs non-négligeables. Enfin, dans le sens de notre hypothèse 2, la note d'acceptation est plus élevée avec le thème très impliquant (moyenne = 3. 94; sx = 1. 74) qu'avec le thème peu impliquant (moyenne = 3. 38; sx = 1. 57). Cette différence n'est cependant pas significative: $F(1,27) = 2. 13$; $p < .14$ n. s.; cette absence de différence est peut être due à une sorte d'effet "plafond", la note de participation en condition d'implication faible étant déjà élevée. On ne constate enfin aucune interaction significative entre les 3 variables pour ce qui est de la note d'acceptation. Cependant de façon assez similaire à ce qui avait été relevé pour le changement d'opinion, on note que la prise en compte simultanée

des 3 variables montre des variations de la note d'acceptation qui vont dans le sens de notre hypothèse 2. C'est ainsi qu'on passe d'un refus de participation en condition de non-engagement, implication faible et non activation, la note moyenne étant inférieure à 3 (moyenne = 2. 88; sx = 1. 45) à une large acceptation de cette réunion en condition d'engagement, implication forte et activation (moyenne = 5. 22; sx = 0. 66). Le t calculé à partir de ces deux moyennes est largement significatif: $t(16) = 6. 24$; ($p < .000$). De plus, on remarque que cette acceptation d'un comportement ultérieur est toujours supérieure quand deux variables sont agissantes (activation x implication forte) que lorsque une seule des deux variables est activée (activation x implication faible ou non activation x implication forte).

Etude de l'interaction entre composant cognitif et conatif de l'attitude

Nous avons cherché à savoir s'il y avait des liens entre le changement cognitif et l'intention comportementale. Cette analyse avait pour objectif de déterminer si nos résultats renvoyaient plutôt au point de vue des tenants d'une certaine congruence entre ces deux dimensions ou, au contraire, s'inscrivaient dans la conception d'une certaine indépendance entre sphère cognitive et sphère des conduites (cf hypothèse 3). Dans la mesure où notamment notre variable activation correspondait à la fois à une certaine focalisation sur soi et à la mise en relief de stratégies d'auto-présentation, les unes et les autres devant avoir pour effet d'augmenter le lien entre attitude et comportement, nous penchions plutôt pour que, dans ce contexte particulier, il y ait une certaine congruence entre aspect cognitif et conatif. Nous avons réalisé une MANOVA afin de tester l'interaction entre variable cognitive et variable conative; Nous avons également établi la corrélation entre ces deux variables. L'hypothèse d'indépendance entre sphère cognitive et sphère des conduites devrait conduire à attendre une faible interaction ainsi qu'une faible corrélation. L'hypothèse de congruence devait conduire à attendre une interaction et une corrélation positive entre les deux variables.

La MANOVA révèle qu'il y a bien interaction entre le changement d'opinion et la note d'acceptation de la réunion. Le test de Hotelling-Lawley est en effet significatif pour chacune de nos trois variables indépendantes prises séparément (voir Tableau 3). On remarque que l'interaction la plus forte correspond à notre variable non activation/activation.

Tableau 3

| | Test de Hotelling-Lawley (F2,63) | Probabilités |
|---|----------------------------------|--------------|
| Non Engagement/ Engagement (Facteur 1) | 9.758 | .003(S) |
| Non activation/ Activation de l'internalité (Facteur 2) | 19.48 | .000(S) |
| Implication faible/ Implication forte (Facteur 3) | 3.843 | .0261(S) |
| Facteur 1/ Facteur 2 | 0.625 | .5433(ns) |
| Facteur 1/ Facteur 3 | 0.187 | .8316(ns) |
| Facteur 2/ Facteur 3 | 0.262 | .7737(ns) |
| Facteur 1/ Facteur 2/ Facteur 3 | 0.462 | .6375(ns) |

Analyse de l'interaction changement d'opinion/ Intention comportementale (MANOVA).

Le calcul de différentes corrélations entre la différence d'opinion pré-post expérimentale et la note d'acceptation indique également que nos variables ont eu pour effet de mettre en correspondance aspects cognitif et aspects conatif. Ainsi le R de Bravais-Pearson est non significatif en conditions de non engagement ($R_{bp}(34) = 0.319$, n. s), non activation ($R_{bp}(34) = 0,323$, n. s) et Implication faible ($R_{bp}(34) = 0,321$, n. s). Par contre il est significatif et positif en conditions: Engagement ($R_{bp}(34) = 0,501$, $p < .01$), Activation ($R_{bp}(34) = 0,566$, $p < .001$) et Implication forte ($R_{bp}(34) = 0,489$, $p < .01$). On a d'autre part essayé de préciser ce qui renvoyait plus spécifiquement à la mise en dissonance et à l'activation. On a calculé deux autres corrélations, l'une à partir des sujets placés en situation d'engagement (condition de mise en dissonance) mais dont l'internalité n'avait pas été activée ($R_{bp}(1) = 0,399$, n. s), l'autre portant sur les sujets placés en situation de non engagement mais dont l'internalité avait été activée ($R_{bp}(2) = 0,554$, $p < .02$). Les résultats montrent une corrélation qui est non significative dans le premier cas ($R_{bp}(1) = +0,399$, n. s) et qui le devient dans le second cas: $R_{bp}(16) = 0,554$, $p < .02$. Cela donne à penser que c'est non pas la situation de dissonance en tant que telle qui

permet la covariation positive de l'attitude et de l'engagement comportemental, mais bien plutôt l'activation de l'internalité par auto-présentation. C'est un point sur lequel nous reviendrons dans la discussion. En définitive, ces deux résultats montrent qu'aspects cognitifs et conatifs, dans le cadre de notre expérience, interagissent et covarient dans un sens positif. Signalons enfin que la prise en compte simultanée des trois facteurs indépendants (leurs croisements) n'a pas d'effets sur l'interaction entre les deux variables dépendantes, les différents tests de Hotelling-Lawley étant dans ce cas non-significatifs.

Discussion

Les variables nouvelles que nous avons introduites dans cette recherche dans le but d'augmenter le changement d'attitude et de favoriser l'acceptation d'un comportement ultérieur ont été comme les résultats le montrent particulièrement efficaces. Ainsi, à côté de la variable aujourd'hui classique constituée par l'engagement, le caractère plus ou moins impliquant du thème mobilisé pour susciter l'état de dissonance et l'activation de l'internalité par auto-présentation s'avèrent deux variables qui induisent des modifications significatives de l'univers attitudinal post-soumission des sujets. Une analyse plus détaillée montre que c'est la variable activation qui a permis d'obtenir les effets les plus massifs. Cette variable a conduit les sujets à passer d'une opinion défavorable à une opinion favorable (ce qui n'est pas le cas en condition de non-activation, l'opinion post-expérimentale restant défavorable). Cette variable a eu un effet conatif important qui s'est traduit par une plus large acceptation d'un comportement ultérieur (cet effet conatif de l'activation est même obtenu en situation de non-engagement). En ce qui concerne notre seconde variable, le degré d'implication, les effets constatés ne portent que sur l'aspect cognitif de l'attitude, le thème impliquant n'induisant pas davantage d'intentions comportementales que le thème peu impliquant. Ce résultat est à souligner même s'il ne concerne que la composante cognitive. Il faut se rappeler ici que cette variable

correspondait à un plus ou moins grand enjeu pour le soi. Or dans notre situation de soumission forcée, c'est justement le thème très impliquant, (en l'occurrence pour nos sujets étudiants de première année de Psychologie, il s'agissait de l'instauration d'un concours à l'issue de l'année) et qui de ce fait, pouvait susciter le plus de résistances, qui s'est trouvé associé au plus grand changement d'attitude. Plus précisément, pour ce thème l'opinion qui était très défavorable au départ, est devenue suite à l'expérience favorable, ce qui ne fut pas le cas pour le thème peu impliquant (la légalisation des drogues douces) l'opinion à propos de celui-ci devenant simplement neutre. Ceci tend à montrer que l'on a peut être tout intérêt si l'on veut favoriser un changement d'attitude à se fixer sur les éléments qui sont centraux (cf. le thème impliquant) dans l'univers cognitif des sujets plutôt que sur ceux qui sont périphériques (cf. le thème peu impliquant). D'autre part, contrairement à notre hypothèse qui postulait une interaction entre nos deux facteurs indépendants (activation et degré d'implication du thème), nous n'avons pas obtenu d'effets interactifs significatifs. On a toutefois noté des effets additifs. Le changement d'attitude ainsi que l'acceptation de défendre sa position dans une réunion étant plus élevés dans le cas où les deux variables étaient toutes deux agissantes (activation x degré d'implication forte) que dans le cas où seulement l'une des deux l'était.

Au niveau des rapports entre composantes cognitive et conative, le premier terme de notre hypothèse alternative 3 (observer une modification congruente de la première et de la seconde) semble validé. L'analyse de variance multivariée a mis en évidence une interaction significative entre le changement d'attitude faisant suite à l'état de dissonance et la composante conative. Dans ce sens également le calcul des corrélations a abouti à des coefficients positifs significatifs. Ainsi, l'indépendance entre la sphère des cognitions et la sphère des conduites (absence de lien entre internalité et comportements; opposition entre rationalisation cognitive et rationalisation en acte) n'est pas constatée ici. Cette différence est liée à notre avis à la conjonction dans notre étude de deux références paradigmatiques.

Une analyse précise des données obtenues lors du calcul des différentes corrélations changement d'attitude - engagement comportemental va permettre de le mettre en évidence. D'abord, il faut rappeler que si la corrélation fut positive et significative pour les sujets engagés toutes autres conditions confondues (c'est-à-dire quel que soit le degré d'implication du thème et que l'internalité ait été ou non activée), ce ne fut cependant plus le cas quand cette corrélation fut calculée en excluant des sujets engagés ceux pour lesquels on avait activé l'internalité par auto-présentation. Dans ce cas la corrélation était non significative. On retrouve donc là cette relative indépendance entre cognitions et conduites. Par contre, et là le résultat fut assez singulier si on se réfère aux effets habituels de rationalisation, une corrélation positive et significative fut obtenue avec des sujets dont l'internalité avait été activée mais qui n'avaient pas été engagés. Ce dernier résultat semble suggérer que c'est au niveau de notre manipulation de l'internalité que se joue l'écart entre nos résultats et ceux d'autres auteurs. Plus précisément, on peut faire l'hypothèse que c'est la nature même de la consigne visant à induire l'internalité qui permet d'expliquer la corrélation inhabituelle attitude-comportement. On peut d'abord écarter une première explication, à savoir celle qui ne ferait appel qu'à une simple focalisation sur soi induite par la consigne. En effet, comme le rappelle Beauvois (1994, p. 138), les expériences de centration sur soi (par exemple celle de Scheir et Carver où on place devant les sujets un miroir, 1988) n'amènent pas de modifications des attitudes où que des modifications très faibles. Or, dans notre cas, cette activation a entraîné un changement très marqué de l'attitude qui de défavorable est devenue favorable. Une seconde explication implique, outre la focalisation sur soi, une autre sollicitation de la consigne: une sollicitation d'auto-présentation (la consigne consistait à demander aux sujets de donner une bonne image d'eux-mêmes). La consigne visait donc à susciter une internalité très normative et des stratégies de gestion de l'impression communiquée à autrui. On connaît au moins deux normes de notre société ayant pu intervenir dans notre situa-

tion expérimentale: la première (la norme d'internalité) consiste justement à voir les renforcements de la vie quotidienne comme liés à soi ou encore à considérer nos actions comme l'expression naturelle de nos attitudes et dispositions psychologiques. La seconde (la norme de consistance) nous incite à exhiber de la cohérence entre nos attitudes et nos comportements. On veut donc bien faire le pari que l'induction de stratégies d'auto-présentation et d'internalisation ont poussé nos sujets à exhiber, au delà de la réduction nécessaire de la dissonance, d'amples liens attitude/comportement. En définitive nos résultats, en partie inhabituels, s'expliqueraient par la mise en oeuvre de deux cadres paradigmatiques souvent dissociés, l'un se référant aux situations de soumission forcée, l'autre mobilisant les stratégies d'auto-présentation normative. Cela peut signifier, *a contrario*, que le processus d'auto-présentation n'est pas toujours aussi agissant dans les situations de soumission forcée que ne le voudraient certains théoriciens. Mais c'est là une autre question.