CHAPITRE VII : DISSONANCE COGNITIVE ET ENGAGEMENT

✪ Théorie de la dissonance cognitive (Festinger) : origines.

Festinger a été interpellé par la question du **changement d'opinions et de comportements.**

Distinction entre la **réalité physique** et la **réalité sociale** (fondée sur une convention et/ou un consensus). Tout changement est à comprendre grâce à la réalité sociale.

La théorie doit expliquer le lien entre :

- Les **opinions**.
- Une **opinion** et un **comportement**.
- Les **comportements**.

Nous avons tous besoin de **consonance cognitive** : besoin de l'état où les cognitions/ connaissances ne s'excluent pas mutuellement. On supporte mal les **contradictions psychologiques**.

○ Six thèses fondamentales de la théorie de la dissonance cognitive.

- Avoir des cognitions entre lesquelles existe une **dissonance** est **psychologiquement désagréable**.
- L'individu tente alors : de le **supprimer** ou de le **réduire** et d'**éviter** les situations et les informations qui risqueraient **d'instaurer** ou de **renforcer** cet état.
- **Plus forte** est la tension provoquée par l'état de dissonance, **plus forte** est la tendance à le supprimer ou à la réduire.
- La force de la tension provoquée par la dissonance entre les cognitions dépend de **l'importance de ces cognitions** pour l'individu, du rapport entre le **nombre** et l'**importance** des cognitions dissonantes/le nombre et l'importance des cognitions dissonantes + consonantes.
- La tension provoquée par la dissonance peut être **réduite ou supprimée** par l'acquisition de cognitions supplémentaires, **réinterprétation de** mon comportement, le **changement** d'une des cognitions.
- Les cognitions entre lesquelles existe la dissonance peuvent **résister au changement**.

✪ Expériences.

○ Dissonance et pressions.

➔ **King et Janis** étudie des étudiants auxquels ils demandent de faire un discours en faveurs du service militaire (alors que ces étudiants sont contre).
On distingue deux conditions : recevoir de l'argent ou non en contrepartie.
Ils observent que les opposants qui n'ont rien eu en échange, ont **légèrement changé** leur opinion. Tandis que les autres non, en effet ils peuvent se dire qu'ils ont tenu un discours pour avoir cet argent.

➔ **Zimbardo** demande à des étudiant de manger des sauterelles grillées.
On distingue deux conditions : les étudiants doivent avaler des sauterelles grillées avec un expérimentateur antipathique et dans l'autre condition, l'expérimentateur est très gentil, doux avec les étudiants.
Ce sont les étudiants qui sont dans la deuxième condition qui mangent le plus de sauterelles et recommandent le plus cette nourriture à leurs amis.

○ Dissonance et ses modes de réduction.

➔ **Hasdorf et Cantril** demandent à des étudiants d'où est partie la violence dans le dernier match de football entre Dartmouth et Princeton.
Les étudiants de Princeton accusent que c'est l'équipe de Dartmouth, tandis que ceux de Dartmouth accusent les deux équipes et ils sont capables d'énumérer (après visionnage du match) les éléments violents.
Les étudiants ont donc **modifié la réalité**, la perception qu'ils avaient du match pour convenir à leurs opinions.

○ Regret post-décisionnel.

Selon certains chercheurs, la liberté psychologique est liée à une situation qui **précède tous choix**, toutes décisions. Une fois que nous prenons une décision on perd notre liberté. Face à cette perte nous réagissons pour la rétablir.

Brehm a trafiqué un distributeur de cigarettes, de telle sorte que lorsqu'un étudiant (avant de payer ou de choisir la marque) arrive le distributeur donne un paquet...
Au final peu d'étudiants prennent le paquet, car ils étaient **privés de leur liberté**.

✪ Critiques et limites.

○ Conditions de la dissonance.

Conséquences indésirables.
Responsabilité.
Sentiment de malaise physiologique et psychologique : on ne peut pas mesurer ce malaise.

○ L'image de soi et le caractère menaçant des comportements dissonants.

La **théorie de l'affirmation de soi** (Steele) → personnes qui ont une certaine assurance, qui fonctionnent bien.

○ Agir et s'observer d'agir : l'attribution.

La **théorie de l'auto-perception** (Bem) → l'individu, selon le contexte, peut s'auto-percevoir de façon différente et pas toujours positivement.

✪ Engagement et techniques de manipulation.

Engagement comportemental (Kieslet) : théorie contraire aux théories de l'apprentissage (récompenser un acte augmente sa probabilité d'apparition).
→ Acte **pro et anti-attitudinal.**
→ Acte **coûteux** et peu coûteux.
→ Soumission « **sans** » **pression**, « librement consentie ».

Techniques de manipulation (Joule et Beauvois). Quand je m'engage dans un premier comportement, coûteux ou peu coûteux, je ne peux pas l'annuler dans ma tête. Donc pour être en cohérence avec moi même, le deuxième comportement que je vais commettre devra être en accord avec le premier. **La cohérence entre nos comportements à plus d'impact sur notre fonctionnement que la cohérence entre les opinions.**

Pied-dans-la-porte : consiste à faire une demande peu coûteuse qui sera vraisemblablement acceptée, suivie d'une demande plus coûteuse. Cette seconde demande aura plus de chance d'être acceptée si elle a été précédée de l'acceptation de la première.
Porte-au-nez et d'autres : consiste à faire précéder une demande de comportement plus ou moins coûteuse par une demande beaucoup plus coûteuse, parfois même fantaisiste.

➪ À savoir dans ce chapitre : *tout connaître, sauf les expériences qui sont seulement à comprendre.*