

## Rationalisation cognitive versus rationalisation en acte dans le paradigme de la fausse attribution de l'éveil de la dissonance

V. Foinilat 1

### ■ 1 Introduction

#### 1.1 La Gestion des Impressions: une re-interprétation des effets de dissonance

La théorie de la dissonance cognitive de Festinger<sup>2</sup> reste sans aucun doute une des théories-phares de la psychologie sociale, même si récemment certains<sup>3</sup> désavouent sa portée heuristique et proposent de tourner la page. Après avoir été maintes fois révisée<sup>4</sup> et critiquée<sup>5</sup>, elle subit dans les années 70 puis 80 une critique conceptuelle en termes de gestion des impressions<sup>6</sup>. En effet, les théoriciens de la gestion des impressions discutent une fois encore l'interprétation de l'effet maintenant classique de dissonance, à savoir le changement d'attitude en situation de soumission forcée. Dans leur optique, les sujets en situation de soumission forcée ne changeraient pas d'attitude, mais falsifieraient « l'expression de leur attitude », selon Hass<sup>7</sup>, pour la faire correspondre à ce qu'ils pensent être la réponse que l'expérimentateur attend d'eux. Les tenants de la théorie de la gestion des impressions se réfèrent fréquemment aux travaux de Goffman<sup>8</sup> et on glisse avec eux vers une interprétation de l'effet de dissonance en termes de gestion des relations interpersonnelles. Cette position revient à nier l'existence d'un conflit intrapsychique, de cet état d'inconfort psychologique qu'est la dissonance telle que l'ont défini Festinger et ses successeurs. Ainsi, l'individu qui vient d'écrire un texte contraire à ses opinions n'éprouverait pas d'état de tension, mais chercherait à produire sur autrui (dans le cas d'une expérience, sur l'expérimentateur)

- 1 Université de Poitiers, U.F.R. Sciences Humaines, Département de Psychologie - 95, avenue du Recteur Pincau, F-86072 Poitiers, cède.
- 2 Festinger (1957).
- 3 Schlenker (1992).
- 4 Notamment Brehm et Cohen (1962), Wicklund et Brehm (1976), Beauvois et Joule (1981), Cooper et Fazio (1984).
- 5 Principalement, Bem (1967, 1972), Greenwald et Romis (1978), Steele et Liu (1983).
- 6 Tedeschi, Schlenker et Bonoma (1971), Tedeschi et Rosenfeld (1981).
- 7 Hass (1981).
- 8 Goffman (1959/1973).

Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 1996, n° 30

10

V. Foinilat

Rationalisation cognitive versus rationalisation en acte

l'impression d'une personne moralement bonne et consistante. Niant l'état de dissonance comme un état aversif, Tedeschi, Schlenker et Bonoma<sup>9</sup> passent outre la tension motivationnelle à l'origine du changement d'attitude. Ils y reviendront toutefois dans la version de 1981, et présenteront le sujet en situation de soumission forcée comme un individu « embarrassé, angoissé socialement »<sup>10</sup> par la demande de l'expérimentateur. Cet embarras l'amènera à gérer les impressions qu'il veut produire, en utilisant des stratégies de gestion des impressions: dans ce cas, donner une attitude en accord avec l'acte de soumission. Ce recours à un aspect motivationnel sera d'ailleurs repris récemment par d'autres auteurs<sup>11</sup>.

#### 1.2 Le paradigme du détecteur de mensonges

Pour montrer que « le changement d'attitude en situation de soumission forcée n'est qu'une réponse feinte, temporaire et non internalisée »<sup>12</sup>, il fallait trouver une situation qui obligerait les individus à exprimer leur « vraie » attitude. C'est ainsi que le paradigme du détecteur de mensonges mis au point par Jones et Sigall<sup>13</sup> fut largement mis au service de l'hypothèse de la gestion des impressions. En situation de soumission forcée, un sujet relé à un détecteur de mensonges ne pourrait que donner sa vraie attitude, au risque, s'il ne le faisait pas, de passer pour un menteur, ce qui dans la conception de Tedeschi et de ses collègues est bien pire. Effectivement, de nombreuses expériences réalisées dans le cadre du paradigme du détecteur de mensonges montrent qu'on n'observe plus d'effet de dissonance lorsque les sujets sont relé à cet appareil<sup>14</sup>. En d'autres termes on n'observe plus de changement d'attitude chez des sujets placés en situation de soumission forcée et relé à un détecteur de mensonges.

#### 1.3 Critiques du paradigme du détecteur de mensonges en termes de fausse attribution

Le recours au dispositif du détecteur de mensonges et partant de là, l'interprétation des effets de dissonance en termes de gestion des impressions, a été sévèrement critiqué<sup>15</sup>. Une de ces critiques est particulièrement pertinente pour notre propos. Il s'agit de la critique formulée par Cialdini et ses collègues en termes de fausse attribution de l'éveil de la dissonance. C'est à Zanna et Cooper<sup>16</sup> que l'on doit la première démonstration expérimentale de l'effet de fausse attribution. Ils montrèrent que des sujets en situation de soumission forcée à qui l'on donne la possibilité d'attribuer

- 9 Tedeschi, Schlenker et Bonoma (1971).
- 10 Tedeschi, Rosenfeld (1981), p.156.
- 11 Leary, Kowalski (1990).
- 12 Tedeschi, Rosenfeld (1981), p.158.
- 13 Jones, Sigall (1971).
- 14 Gaes, Kalle, Tedeschi (1978); Malkis, Kalle, Tedeschi (1982); Riess, Kalle, Tedeschi (1981); Paulhus (1982).
- 15 Scheier et Carver (1980); Cialdini, Petty et Cacioppo (1981); Tetlock et Manstead (1985).
- 16 Zanna, Cooper (1974).

Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 1996, n° 30

11

leur éveil de la dissonance (i.e. état de tension) à un facteur extrinsèque ne changeant plus d'attitude dans le sens de l'acte contre-attitudinal, ayant induit la dissonance. En d'autres termes, l'effet de fausse attribution équivaut à l'absence d'effet de dissonance. Nous pouvons alors considérer comme Chaldini et ses collègues, que la simple présence d'un détecteur de mensonges fournit aux sujets une explication plausible de leur état de tension, a fortiori lorsque les sujets y sont reliés par des électrodes. Dans ce cas, le raisonnement des théoriciens de la fausse attribution est le suivant: si on donne au sujet de bonnes raisons de croire que son état de tension n'est pas dû au désaccord qu'il peut percevoir entre ses conduites et ses opinions, mais à des causes extérieures et indépendantes de la façon dont il se comporte (par exemple dû au détecteur de mensonges), alors il ne sera plus dans un état de tension motivationnelle. Le sujet n'aura alors par conséquent pas besoin d'avoir recours à des processus de réduction de la dissonance. Stulfs, Messé et Kerr 17 réalisèrent une expérience testant les hypothèses dérivées de la théorie de la dissonance cognitive et de la théorie de la gestion des impressions. Ils observèrent un effet classique de dissonance lorsqu'il n'y avait pas de détecteur, mais également lorsque les sujets branchés sur cet appareil avaient réalisé au préalable un exercice de familiarisation avant de répondre au questionnaire post-expérimental. Seuls les sujets n'ayant pas subi cette phase de familiarisation (condition standard des théoriciens de la gestion des impressions) ne changeaient pas d'attitude. Tedeschi et ses collègues diraient qu'ils donnaient leur vraie attitude. Les résultats de Stulfs, Messé et Kerr 18 (1984) sont difficilement interprétables en termes de gestion des impressions. La théorie de la gestion des impressions ne peut en effet pas rendre compte de la différence observée entre les conditions détecteur/sans familiarisation et détecteur/avec familiarisation. Il ressort de cette expérience que dès que le détecteur de mensonges n'est plus perçu par le sujet comme une cause possible d'explication de son état d'inconfort psychologique, les effets classiques de dissonance sont observés.

Les résultats de Stulfs et ses collègues 19 ont entre autre le mérite de montrer les limites de la théorie de la gestion des impressions, au profit de la théorie de la dissonance. Ils confirment plus précisément l'hypothèse de fausse attribution dans le paradigme du détecteur de mensonges. Or, en donnant au détecteur de mensonges le statut d'une source de fausse attribution, nous pouvons à la manière des théoriciens de la fausse attribution tenir le raisonnement suivant. Conformément à la théorie de la dissonance lorsque les sujets sont en situation de fausse attribution, on n'observe plus les effets classiques de dissonance. Généralement, les tenants de la fausse attribution invoquent un processus d'attribution externe pour expliquer l'effet de fausse attribution: si on n'observe pas de travail de réduction de la dissonance, c'est parce que les sujets ayant fait une erreur d'étiquetage de leur éveil de la dissonance ne sont plus en état de tension motivationnelle au moment où ils répondent au questionnaire post-expérimental. Une question se pose alors: l'absence d'effet de dissonance est-elle assimilable à l'absence de dissonance, comme le soutiennent nombre d'auteurs 20 ? Si tel est le cas, l'individu, grâce à un processus d'attribution externe, ne ressentirait plus cet état aversif et motivant qu'est l'état de dissonance. Mais on peut également penser avec Drachman et Worchel 21 que « la présence d'une source de fausse attribution ne

- 17 Stulfs, Messé, Kerr (1984).
- 18 Stulfs, Messé, Kerr (1984).
- 19 Stulfs, Messé, Kerr (1984).
- 20 Fazio, Zanna, Cooper (1976); Stulfs, Messé, Kerr (1984).
- 21 Drachman, Worchel (1976), p. 58.

permettrait que *momentanément* au sujet d'être dans un état de moindre dissonance ». Pour poursuivre le raisonnement de ces auteurs, la tension motivationnelle serait toujours présente, mais latente. Cette position expliquerait l'absence de l'effet de dissonance sans pour autant remettre en cause la pérennité de l'état de tension motivationnelle induit par la réalisation de l'acte contre-attitudinal. Si tel est bien le cas, alors la dissonance induite par un comportement problématique n'étant pas réduite par la voie cognitive, elle pourra emprunter une autre voie de réduction, comportementale, par exemple.

#### 1.4 Le processus de rationalisation en acte

La version radicale de la théorie de la dissonance 22 considère le processus de rationalisation comme un processus post-comportemental grâce auquel un comportement problématique (contre-attitudinal ou contre-motivationnel) devient moins problématique pour l'individu qui l'a émis. Par ailleurs, on sait que la rationalisation est un processus à deux voies alternatives: une voie cognitive généralement étudiée, la rationalisation cognitive, et une voie comportementale, la rationalisation en acte 23. L'effet de rationalisation en acte traduit la tendance des sujets à accepter de réaliser un second comportement encore plus problématique que le premier (ayant éveillé la dissonance). Le caractère alternatif des voies cognitive et comportementale a été l'objet de nombreuses recherches 24. On sait maintenant que l'emploi de l'une des voies (cognitive ou comportementale) dispensera l'individu d'avoir recours à l'autre. Il devient alors légitime de penser que lorsqu'un comportement problématique n'a pas été rationalisé cognitivement, la probabilité qu'il le soit par voie comportementale est élevée.

## 2 Expérience

### 2.1 Hypothèses

Nous nous sommes attachés dans un premier temps à reproduire le pattern de résultats de Stulfs et ses collègues 25. Nous attendons par conséquent un effet de dissonance dans la condition standard (sans détecteur de mensonges) ainsi que dans la condition dans laquelle le détecteur n'est plus pour le sujet un élément anxigène susceptible d'expliquer son état de malaise interne (condition détecteur avec familiarisation). Nous attendons en revanche un effet de fausse attribution lorsque le détecteur peut représenter pour le sujet une explication plausible de son état de tension (condition détecteur sans familiarisation).

- 22 Beauvois, Joule (1981); Joule (1986); Joule, Beauvois (sous presse).
- 23 Joule (1991).
- 24 Notamment, Beauvois, Joule, Brunetti (1993); pour revue cf. Joule, Beauvois (sous presse).
- 25 Stulfs, Messé, Kerr (1984).

Par ailleurs, sur la base de la version radicale de la dissonance 26, on préira un effet de rationalisation en acte dans la condition de fausse attribution. Nous ferons par conséquent l'hypothèse que les sujets en situation de fausse attribution se trouvant dans l'incapacité de rationaliser cognitivement opteront pour la seule voie ouverte par l'expérimentateur : la rationalisation en acte.

## 2.2 Vie d'ensemble

On recrutait les sujets en utilisant une technique de soumission sans pression, l'amorçage/fait accompli 27 afin de participer à une étude sur les effets de l'alcool sur la concentration. Ils devaient ensuite prendre, en toute liberté, deux décisions coûteuses : boire un verre de vin (premier requête) dans un premier temps, puis accepter d'en boire un demi litre (requête finale) 28 dans un second temps. Dans la condition sans détecteur, les sujets qui avaient accepté la première requête, répondaient à un questionnaire post-comportemental. Puis l'expérimentateur leur présentait la requête finale. Dans la condition détecteur/sans familiarisation, tout se déroulait comme précédemment, si ce n'est que pour répondre au questionnaire post-comportemental, les sujets étaient reliés à un détecteur de mensonges. Dans la condition détecteur/avec familiarisation, les sujets subissaient une phase de familiarisation sur le détecteur de mensonges, avant de répondre au même questionnaire post-comportemental.

## 2.3 Méthode

### Sujets

Les sujets étaient des étudiants n'effectuant pas leur cursus en psychologie. Elles étaient recrutées individuellement sur le campus de la faculté, et étaient affectées aléatoirement dans l'une des trois conditions expérimentales, à raison de 20 sujets par condition.

### Matériel

Le soi-disant détecteur de mensonges était constitué en partie par un électromyographe et en partie par différents instruments électroniques, dont un affichant un tracé sinusoidal aléatoire et un autre qui donnait un tracé graphique également aléatoire. Les sujets restaient face à cet appareillage.

### Procédure

*Condition sans détecteur de mensonges.* Au laboratoire, l'expérimentateur expliquait aux sujets qu'il travaillait sur les effets de l'alcool sur la concentration. Il

26 Beauvois, Joule (1981); Joule (1986); Joule, Beauvois (sous presse)

27 Joule (1986)

28 Les sujets ne buvaient effectivement ni le verre de vin, ni le demi litre de vin.

avait par conséquent besoin de personnes qui accepteraient en toute liberté, de réaliser des tests de concentration (tâche prétexte dérivée des tests de Zazzo 29.) Puis, et après avoir bu un verre de vin. Les sujets qui acceptaient passaient ces tests. Puis, l'expérimentateur expliquait qu'une pause était nécessaire entre les deux séries de tests. C'est pendant cette pause que les sujets répondaient au questionnaire post-expérimental, et qu'on leur présentait la requête finale (participer à une future expérience nécessitant l'absorption d'un demi litre de vin). Cette seconde requête était formulée en ces termes :

« D'ici la fin de la semaine, je pense avoir terminé cette expérience et dès lundi, je remets sur pied une autre expérience dont les modalités seront les mêmes qu'aujourd'hui. A savoir une première série de tests, une pause et une seconde série de tests. La seule chose qui changera, c'est que je demanderai aux gens qui seront là de boire cette fois un demi litre d'alcool à douze degrés cinq, soit un demi litre de vin. Voilà, si vous êtes intéressés, vous laissez votre nom et un numéro de téléphone où je puisse vous joindre, de telle sorte qu'on convienne ensemble d'un jour et d'une heure. C'est à vous de voir, vous faites comme vous voulez... Je comprendrai très bien si vous refusez... »

*Condition détecteur/sans familiarisation.* Le détecteur était en place lorsque le sujet arrivait au laboratoire. L'expérimentateur justifiait sa présence en ces termes :

« [...] je réalise une étude pour laquelle je vous demanderai dans quelques instants de répondre à une série de questions. On s'est aperçu que peu de gens y répondaient sincèrement. Aussi, je vous brancherai sur cet appareil, qui est en fait un détecteur de mensonges très fiable, pour repérer vos émotions... Mais pour l'instant, revenons-en à l'expérience sur le thème de l'alcool et de la concentration [...] ».

Suivait la proposition de la première requête, toujours formulée dans un climat de libre-choix. La suite de l'expérience se déroulait comme dans la condition sans détecteur, si ce n'est qu'au moment de répondre au questionnaire, l'expérimentateur posait deux électrodes sur les tempes des sujets.

*Condition détecteur/familiarisation.* Tout se déroulait comme précédemment, si ce n'est qu'on donnait aux sujets branchés sur le détecteur le temps de s'y familiariser, avant de répondre au questionnaire.

L'expérimentateur posait les électrodes puis annonçait aux sujets :

« Avant que vous ne répondiez au questionnaire qui m'intéresse, vous remplirez ce petit formulaire. Il a pour but de vous détendre par rapport au détecteur de mensonges, ce qui vous permettra d'être plus relaxé et de donner des réponses plus fiables »

Lorsque cette phase de familiarisation était terminée, le sujet répondait au questionnaire et on lui proposait la requête finale.

29 Zazzo (1960).

*Condition contrôlée 1 (non dissonance).* Dans cette condition, les sujets répondaient au même questionnaire post-comportemental que les sujets des conditions expérimentales. Mais on ne leur proposait pas la première requête (boire un verre de vin).

*Condition contrôlée 2.* Cette condition permettait de tester le coût de la requête finale. L'expérimentateur proposait aux sujets la requête finale (boire un demi litre de vin), sans utiliser de techniques de soumission sans pression.

### 3 Résultats et discussion

#### 3.1 Réponse au questionnaire post-comportemental

Dans le questionnaire post-comportemental, les sujets devaient évaluer l'apport personnel de l'expérience, sur une échelle allant de 0: aucun apport à 10: apport très important.

Tableau 1

#### Évaluation post-comportementale de l'expérience Moyenne des réponses dans chaque condition

Apport personnel de l'expérience	Conditions			
	Contrôle 1	Sans détecteur	Détecteur/sans familiarisation	Détecteur/familiarisation
3,95 (2,35)	5,70 (1,92)	4,40 (1,93)	5,60 (1,56)	

N.B. Les écarts-types sont entre parenthèses

Tout d'abord, il y a un effet de dissonance. Les sujets de la condition sans détecteur estiment l'apport personnel de l'expérience significativement plus important que les sujets de la condition témoin, [F(1,38) = 6,81, p < .02].

Ensuite, une ANOVA globale montre un effet principal du détecteur de mensonges [F(2,57) = 2,850, p < .06]. On a ensuite réalisé une décomposition orthogonale de la comparaison globale. Une première comparaison portait sur les conditions sans détecteur et détecteur/avec familiarisation. Une seconde portait sur la comparaison de ces conditions avec la condition détecteur/sans familiarisation. Les résultats montrent qu'il n'y a pas de différence significative entre les conditions sans détecteur de mensonges et détecteur/familiarisation [F(1,57) < 1, ns]. En revanche, il y a une différence significative entre d'une part les conditions sans détecteur et

détecteur/familiarisation et d'autre part la condition détecteur/sans familiarisation [F(1,57) = 5,58, p < .02].

#### 3.2 Acceptation de la requête finale

(boire un demi litre de vin). Nous avons également émis l'hypothèse selon laquelle les sujets en situation de fausse attribution (condition détecteur/sans familiarisation) seraient les plus enclins à rationaliser en acte. On s'est donc intéressé à la fréquence d'acceptation de la requête finale (boire un demi litre de vin). Les résultats obtenus figurent dans le tableau 2.

Tableau 2

#### Acceptation de la requête finale (boire un demi litre de vin)

Acceptation de la requête finale	Conditions			
	Contrôle 2	Sans détecteur	Détecteur/sans familiarisation	Détecteur/familiarisation
2/20 (10%)	5/20 (25%)	14/20 (70%)	4/20 (20%)	

Comme le taux d'acceptation de la requête finale dans le groupe contrôle l'indique, le coût de la requête finale (boire un demi litre de vin) est particulièrement coûteux, puisque seuls 2 sujets sur 20 l'acceptent.<sup>30</sup>

Les sujets de la condition détecteur/sans familiarisation (14/20) sont plus enclins que les sujets de la condition sans détecteur (5/20) à accepter la requête finale,  $\chi^2 = 8,12$ , p < .01. Il en va de même dans la condition détecteur/avec familiarisation (4/20),  $\chi^2 = 10,10$ , p < .01. Ces résultats confirment notre hypothèse: on observe un effet de rationalisation en acte plus élevé lorsque les sujets sont en situation de fausse attribution. En d'autres termes, ce sont les sujets reliés à un détecteur de mensonges (condition sans familiarisation) qui sont les plus enclins à s'engager dans un second comportement très coûteux (boire un demi litre de vin).

Ces résultats montrent une nouvelle fois que la rationalisation cognitive et rationalisation en acte sont des voies alternatives du processus de rationalisation 31.

<sup>30</sup> On comprendra que boire un demi litre de vin à 10 heures du matin, dans l'enceinte de la faculté, constitue pour des étudiants dont la moyenne d'âge est de 19 ans et 4 mois une décision coûteuse.

<sup>31</sup> Beauvois, Joule, Brunetti (1993), Joule, Beauvois (sous presse).

C'est bien lorsqu'on observe un effet de fausse attribution et par conséquent lorsqu'il n'y a pas eu rationalisation cognitive, qu'on observe le plus fort effet de rationalisation en acte.

#### ■ 4 Discussion générale

Premièrement, les résultats portant sur l'évaluation de l'expérience (apport personnel) confirment notre hypothèse et reproduisent fidèlement ceux obtenus par Stults et ses collègues<sup>32</sup>. Notre pattern de résultats montre qu'on observe un effet de fausse attribution seulement lorsque le détecteur de mensonges constitue pour le sujet une source potentielle de fausse attribution.

Dès que ce détecteur ne fournit plus au sujet une explication possible de son état de tension, comme c'est le cas après la phase de familiarisation, l'individu ne peut plus lui attribuer la cause de son état de tension<sup>33</sup>. Dans ce cas, l'individu devra pour réduire sa dissonance, employer des procédures classiques de réduction (par exemple, un changement d'attitude).

Sur la base de la théorie de la gestion des impressions, nous n'aurions pas pu faire l'hypothèse d'une différence entre les conditions détecteur/sans familiarisation et détecteur/familiarisation. Dans les deux cas, nous aurions prédit une absence d'effet de dissonance, soit une modulation de l'attitude, pour rester dans la terminologie de cette théorie. Or, nos résultats, à la suite de ceux obtenus par Stults et ses collègues<sup>34</sup> infirment cette hypothèse.

En effet, tout semble indiquer que l'absence de changement d'attitude dans les expériences réalisées traditionnellement dans le paradigme du détecteur de mensonges ne montre pas tant l'emploi par le sujet d'une stratégie de gestion des impressions, que d'un effet de fausse attribution.

Deuxièmement, les résultats concernant les mesures comportementales (acceptation de la requête finale) montrent que ce sont les sujets en situation de fausse attribution qui rationalisent le plus en acte. En d'autres termes, ce sont les sujets reliés au détecteur, sans avoir subi la phase de familiarisation, qui sont les plus enclins à s'engager dans un second comportement très coûteux pour eux (prendre la décision de boire un demi litre de vin).

En raisonnant en termes de gestion des impressions, on admettra que l'objectif principal du sujet est de maintenir aux yeux de l'expérimentateur l'image d'un être consistant, moralement bon, selon les termes de Tedeschi et Rosenfeld<sup>35</sup>. Or, après avoir déclaré dans le questionnaire post-comportemental que l'expérience ne lui a rien apporté, on comprend mal en quoi accepter de participer à une future expérience nécessitant l'absorption d'une plus grande quantité de vin permettrait au sujet de gérer

32 Stults, Messé, Kerr (1984).

33 Johnson et Leventhal (1974).

34 Stults, Messé, Kerr (1984).

35 Tedeschi et Rosenfeld (1981).

et de contrôler son image. On pourrait même faire l'hypothèse inverse. Le sujet qui déclare l'expérience peu intéressante devrait refuser la requête finale (participer à une future expérience nécessitant l'absorption d'un demi litre de vin). Ce refus lui permettrait de se présenter comme un être consistant, qui agit en accord avec ses idées. Pour conclure, la théorie de la gestion des impressions n'est pas plus en mesure de rendre compte de l'effet de rationalisation en acte (condition détecteur/sans familiarisation), qu'elle ne l'est de rendre compte de la différence, sur les mesures évaluatives, entre les conditions détecteur sans versus avec familiarisation.

En raisonnant en termes de fausse attribution, on admettrait que les sujets, après avoir attribué leur état de tension à une source extérieure, n'éprouvent plus de dissonance. On comprendrait mal dans cette perspective ce qui les pousserait à rationaliser par les actes. Force nous est de nous rallier à une position moins radicale et d'admettre avec d'autres<sup>36</sup> que le processus de fausse attribution peut n'être que temporaire.

On peut alors interpréter nos résultats de la manière suivante: il est possible que les sujets reliés au détecteur de mensonges (condition sans familiarisation) lui attribuent ponctuellement leur éveil de la dissonance. La tension motivationnelle serait alors toujours présente, mais ne pourrait pas s'exprimer sur des échelles d'appréciation (du moins, telles qu'elles sont généralement présentées dans la plupart des recherches sur la dissonance). La présentation de la requête finale aurait pour conséquence de rendre à nouveau saillant le caractère problématique du comportement ayant induit la dissonance. Le premier comportement (boire un verre de vin) n'ayant pas été rationalisé cognitivement, l'individu optera pour la seule voie ouverte par l'expérimentateur: la voie comportementale. Cette interprétation est tout à fait conforme à l'hypothèse du caractère alternatif des voies cognitive et comportementale du processus de rationalisation<sup>37</sup>.

Elle soulève néanmoins des questions. Il faudrait par exemple être en mesure de montrer que le sujet a effectivement attribué son éveil de la dissonance à la source d'excitation extérieure (i.e. au détecteur de mensonges). Une telle démonstration n'est cependant pas aussi simple, puisqu'à notre connaissance aucune des recherches menées dans le paradigme de la fausse attribution n'a pu le mettre en évidence<sup>38</sup>.

#### ■ Références bibliographiques

- BEAUVOIS, J.L., JOULE, R.V., BRUNETTI, F. (1993). Cognitive rationalization and act rationalization in an escalation of commitment. *Basic and Applied Social Psychology*, 14, p. 1-17.
- BEAUVOIS, J.L. & JOULE, R.V. (1981). *Submission et idéologies, psychosociologie de la rationalisation*. Paris, Presses Universitaires de France.
- BEM, D.J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74, p. 183-200.
- 36 Drachman et Worchel (1976), p. 57.
- 37 Beauvois, Joule, Brunetti (1993); Joule, Beauvois (sous presse).
- 38 Pour revue, cf. Cotton (1981); Croyle (1985).

- BEM, D.J. (1972): Self-perception theory. In L. BERKOWITZ (Ed.): *Advances in Experimental Social Psychology*, 7, p. 1-62. New York: Academic Press.
- BREHM, J.W., & COHEN, A.R. (1962): *Explorations in cognitive dissonance*. New York: Wiley.
- CALDINI, R.B., PETTY, R.E. & CACIOPPO, J.T. (1981): Attitude and attitude change. *Annual Review of Psychology*, 32, p. 337-404.
- COOPER, J. & FAZIO, R.H. (1984): A new look at dissonance theory. In L. BERKOWITZ (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 17, p. 229-266. New York: Academic Press.
- COTTON, J.L. (1981): A review of research on Schachter's theory of emotion and misattribution of arousal. *European Journal of Social Psychology*, 11, p. 365-397.
- CROYLE, R.T. (1985): Cognitive dissonance and misattribution: A psychological examination. *Dissertation Abstracts International*, 45.
- DRACHMAN, D. & WORCHEL, S. (1976): Misattribution of arousal as a means of dissonance reduction. *Sociometry*, 39, p. 53-59.
- FAZIO, R.H., ZANNA, M.P. & COOPER, J. (1977): Dissonance and self-perception: An integrative view of each theory's proper domain of application. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, p. 464-479.
- FESTINGER, L. (1957): *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, Ill: Row Peterson.
- GAES, G.G., KALLE, R.J. & TEDESCHI, J.T. (1978): Impression management in the forced compliance situation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, p. 493-510.
- GOFFMAN, E. (1959): The presentation of self in everyday life. Garden City, N.Y.: Doubleday Anchor. Trad. Franc.: E. Goffman, *La mise en scène de la vie quotidienne*. Paris: Les Editions de Minuit, 1973.
- GREENWALD, A.G. & RONIS, D.L. (1978): Twenty years later of cognitive dissonance: case study of the evolution of the theory. *Psychological Review*, 85, p. 53-57.
- HASS, R.G. (1981): Presentational strategies and the social expression of attitudes: Impression management within limits. In J.T. TEDESCHI: *Impression management. Theories and social psychological research*. New York: Academic Press.
- JOHNSON, J.E. & LEVENTHAL, H. (1974): The effects of accurate expectations and behavioral instructions on reactions during a noxious medical examination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, p. 710-718.
- JONES, E.E. & SIGALL, H. (1971): The bogus pipeline: A new paradigm for measuring affect and attitudes. *Psychological Bulletin*, 76, p. 349-364.
- JOULE, R.V. & BEAUVOIS, J.L. (sous presse): *A radical dissonance theory: Old look and new paradigms*. European Monographs Series, Herts (England), Harvester Wheatsheaf.
- JOULE, R.V. (1986): *Rationalisation et engagement dans la soumission librement consentie*. Thèse pour le doctorat es Lettres et Sciences Humaines, Université des Sciences Sociales, Grenoble.
- JOULE, R.V. (1991): La dissonance cognitive, privation de tabac et motivation. *Psychologie Française*, 36, p. 5-11.
- LEARY, M.R. & KOWALSKI, R.M. (1991): Impression management: A literature review and a two component model. *Psychological Bulletin*, 107, 1, p. 34-47.
- MALIKIS, F.S., KALLE, R.J. & TEDESCHI, J.T. (1982): Attitudinal politics in the forced compliance situation. *Journal of Social Psychology*, 117, p. 79-91.
- PAULHUS, D. (1982): Individual differences, self-presentation and cognitive dissonance: Their concurrent operation in forced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, p. 838-852.
- RIESS, M., KALLE, R.J. & TEDESCHI, J.T. (1981): The bogus pipeline and attitude moderation following induced compliance: misattribution of dissonance arousal or impression management inhibition? *Journal of Social Psychology*, 115, p. 247-258.
- SCHIEFER, M.F. & CARVER, C.S. (1980): Private and public self-attention, resistance to change and dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, p. 390-405.
- SCHLENKER, B.R. (1992): Of shape shifters and theories. *Psychological Inquiry*, 3, p. 342-344.

- STEELE, C.M. & LIC, T.J. (1983): Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, p. 5-19.
- STULTS, D.M., MESSE, L.A. & KERR, N.L. (1984): Belief discrepant behavior and the bogus pipeline: Impression management or arousal attribution. *Journal of Experimental Social Psychology*, 20, p. 47-54.
- TEDESCHI, J.T. & ROSENFELD, P. (1981): Impression management theory and the forced compliance situation. In J.T. TEDESCHI: *Impression management. Theories and social psychological research*. New York: Academic Press.
- TEDESCHI, J.T., SCHLENKER, B.R. & BONOMA, T.V. (1971): Cognitive dissonance: private rationalization or public spectacle? *American Psychologist*, 26, p. 685-695.
- TETLOCK, P.E. & MANSTEAD, A.S.R. (1985): Impression management versus intrapsychic explanations in social psychology: A useful dichotomy? *Psychological Review*, 92, 1, p. 59-77.
- WICKRLUND, R.A. & BREHM, J.W. (1976): *Perpectives on cognitive dissonance*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- ZANNA, M.P., COOPER, J. (1974): Dissonance and the pill: an attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, p. 703-709.
- Zazzo, R. (1960): *Le test des deux barrières. Manuel pour l'examen psychologique de l'enfant*. Paris: Delachaux et Niestlé.