

# Rationalisation d'un comportement problématique : théorie radicale de la dissonance cognitive *versus* théorie de la gestion des impressions

## Abstract

The aim of this experiment was 1) to test the alternate aspect of the rationalization process (cognitive rationalization versus in act rationalization); 2) to confront different interpretations of the dissonance phenomena (in terms of rationalization versus impression management). The results we obtained support the rationalization interpretation of dissonance effect (alternative aspect of rationalization process), and suggest that the impression management interpretation is not able to take account of our results in their globality.

## Résumé

L'objectif de cette recherche est double : 1) tester l'hypothèse du caractère alternatif du processus de rationalisation (cognitive versus en acte); 2) confronter des interprétations divergentes (gestion des impressions versus rationalisation) de l'effet de dissonance. Les résultats obtenus militent en faveur d'une interprétation de l'effet de dissonance en termes de rationalisation (*i.e.* processus de rationalisation en acte, prenant le pas, lorsque la rationalisation cognitive est inhibée) au détriment d'une interprétation en termes de gestion des impressions (*i.e.* négation de la propriété motivationnelle de l'état de dissonance).

Valérie Fointiat<sup>1</sup>  
Sophie Potier

## Mots-clés :

rationalisation  
en acte,  
rationalisation  
cognitive,  
dissonance,  
gestion des  
impressions.

## Key words :

rationalization in  
act, cognitive  
rationalization,  
dissonance,  
impression  
management.

1. Université de  
Poitiers.

Correspondance :  
V. Fointiat,  
Département de  
Psychologie,  
97 avenue du  
Recteur Pineau,  
86022 Poitiers.  
<valerie.fointiat@  
campus.  
univ-poitiers.fr>



## Introduction

**O**n sait (Festinger, 1957) qu'amener un individu à réaliser ou à s'engager en toute liberté dans un comportement problématique (contre-attitudinal ou contre-motivationnel) induit un état d'inconfort psychologique, un état de malaise (i.e. état de dissonance). Cet état de dissonance motivera l'individu à adopter des stratégies visant à en assurer la réduction. Dans la plupart des recherches, la réduction de cet état de dissonance est appréhendé via un changement d'attitude dans le sens de l'acte problématique.

Dès sa présentation, la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957) a suscité de nombreuses critiques et assauts théoriques. Outre les interprétations en termes d'auto-perception (Bem, 1966, 1972), ou celles reposant sur le self-concept (Aronson, 1969), la théorie de la gestion des impressions (Tedeschi, Schlenker et Bonoma, 1971; Tedeschi et Rosenfeld, 1981) propose une ré-interprétation conceptuelle des effets de dissonance. Pour les tenants de cette théorie, l'effet de dissonance est une falsification, une modération d'attitude, ne reflétant en rien la réduction d'un conflit socio-cognitif, comme les théoriciens de la dissonance le soutiennent. Il s'agirait plutôt d'une stratégie de gestion et de contrôle de présentation de soi. En d'autres termes, les sujets supposés en état de dissonance donneraient la réponse qu'ils pensent être celle que l'expérimentateur attend. D'inspiration goffmanienne (Goffman, 1959 / 1973), les théoriciens de la gestion des impressions font glisser la théorie de la dissonance d'une théorie des processus intra-psychiques vers une théorie des relations interpersonnelles. Parmi les propositions de base sur lesquelles s'appuie la théorie de la gestion des impressions, l'une a fait l'objet de nombreuses démonstrations expérimentales. Cette proposition est en prise directe avec la situation de soumission forcée : le changement d'attitude observé en situation de soumission forcée est un déplacement de l'attitude non internalisé, temporaire et feint, qui a pour finalité la restauration d'une identité bafouée (Tedeschi et Rosenfeld, 1981). En d'autres termes, lorsque le sujet se positionne sur les échelles d'attitude, il indique une position qui lui semble être celle que l'expérimentateur attend de lui. Il tiendrait alors un raisonnement du type : « l'expérimentateur sait que je suis contre l'opinion A; il me propose sans toutefois me contraindre par la

force, de défendre cette opinion A. J'ai par ailleurs appris qu'il est socialement souhaitable de véhiculer une image de consistance, je vais donc sur cette échelle donner une réponse consistante avec le comportement que je viens d'accepter ou de réaliser». L'individu va par conséquent donner une réponse en accord avec l'opinion A, au risque s'il ne le fait pas, de passer pour quelqu'un dont les comportements et les idées sont en désaccord. Les théoriciens de la gestion des impressions, s'ils ont essentiellement testé leurs hypothèses dans le paradigme du détecteur de mensonges<sup>2</sup> (dérivé du dispositif de Jones et Sigall, 1971) ont également su concevoir des situations expérimentales classiquement mises en œuvre par les théoriciens de la dissonance, notamment le paradigme de la soumission forcée (Festinger et Carlsmith, 1959). C'est précisément dans ce paradigme que Joseph, Gaes, Tedeschi et Cunningham (1979) ont testé une hypothèse directement issue de la théorie de la gestion des impressions. Les sujets après avoir rédigé un essai contre-attitudinal recevaient un *feed-back* de l'expérimentateur. À un tiers des sujets, l'expérimentateur exprimait clairement son accord eu égard au thème de l'essai (condition Accord); à un autre tiers des sujets l'expérimentateur exprimait son désaccord face au thème de l'essai (condition Désaccord); enfin, les derniers sujets ne recevaient aucun *feed-back*. Immédiatement après le *feed-back*, les sujets étaient amenés à exprimer leur attitude sur le thème de l'essai. Les résultats obtenus confirment l'hypothèse de gestion des impressions. En effet, on observe un changement d'attitude dans les conditions sans *feed-back* (condition standard de soumission forcée) et *feed-back* Accord de l'expérimentateur. En revanche, on n'observe pas d'effet de dissonance dans la condition *feed-back* Désaccord. Dans la perspective des théoriciens de la gestion des impressions, on comprend que lorsque l'expérimentateur déclare clairement sa désapprobation aux sujets, ceux-ci soient peu enclins à afficher une

2. L'usage de ce paradigme a confirmé les hypothèses de gestion des impressions au détriment des hypothèses de dissonance (Gaes, Kalle, Tedeschi, 1978; Malkis, Kalle, Tedeschi, 1982; Paulhus, 1982; etc). Les résultats de ces différentes recherches convergent : on n'observe plus de changement d'attitude lorsque les sujets sont reliés au détecteur de mensonges, ou en tout cas à un appareillage présenté comme tel. L'effet de ce détecteur a d'ailleurs été discuté en termes d'effet de fausse attribution (Stults, Messé et Kerr, 1984; Fointiat, 1994, 1996). Il semblerait alors que le détecteur de mensonges ait un statut comparable à la pilule de Zanna et Cooper (1974).

attitude qu'ils estiment contraire aux attentes de l'expérimentateur. Rien d'étonnant alors que ces sujets maintiennent une attitude peu favorable à l'égard du thème de l'essai. Ces résultats encouragèrent les auteurs à conclure que les sujets utilisaient le changement d'attitude comme une stratégie consciente visant à contrôler leur présentation de soi.

Nous tenterons ici de cerner les limites de la ré-interprétation des effets de dissonance en termes de gestion des impressions, en référence à la théorie de la rationalisation (Beauvois et Joule, 1981, 1996). Présentée comme une version radicale de la théorie de la dissonance, elle en reprend les propositions de base. Elle s'en démarque néanmoins en donnant au comportement de soumission un statut particulier. Selon ces auteurs, le processus de rationalisation est défini comme un processus post-comportemental grâce auquel un comportement problématique devient moins problématique pour celui qui l'a émis. On sait (Joule, 1986) par ailleurs 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. Celle-ci traduit la tendance des individus à accepter de réaliser un second comportement encore plus problématique pour eux que celui ayant éveillé la dissonance. Le caractère alternatif des voies cognitive et comportementale a fait l'objet de nombreuses recherches (pour revue, cf. Beauvois et Joule, 1996; Fointiat, 1998) qui montrent que l'usage de l'une de ces voies rendra moins probable l'usage de l'autre. Par conséquent, il devient légitime de penser que lorsqu'un comportement problématique n'a pas pu faire l'objet d'une rationalisation cognitive, la probabilité qu'il le soit par voie comportementale est élevée. Sur la base de la théorie de la rationalisation (Beauvois et Joule, 1981, 1996), nous soutenons que les sujets de Joseph *et al.* (1979) recevant la désapprobation de l'expérimentateur sont dans l'incapacité<sup>3</sup> de rationaliser par voie cognitive. Ce qui ne signifie pas nécessairement qu'ils ne sont plus en état de dissonance. Sur la base du caractère alternatif du processus de rationalisation, nous testerons ici l'hypothèse que ce sont ces sujets (ayant reçu un *feed-back* désaccord) qui seront les plus enclins à rationaliser en acte.

---

3. Ce blocage de la voie cognitive peut, par exemple, être la conséquence d'une manipulation expérimentale (pour revue, Beauvois, Joule, 1996; Fointiat, 1996, 1998).

## Experience

Nous attendons 1) conformément aux résultats de Joseph *et al.* (1979) un effet de réduction de la dissonance par voie cognitive (*i.e.* changement d'attitude) dans les conditions standard et avec *feed-back* accord; et 2) un effet de rationalisation en acte dans la condition avec *feed-back* désaccord.

## Vue d'ensemble

Les sujets étaient amenés par des techniques de soumission sans pression (en l'occurrence un engrenage pied-dans-porte/amorçage : Joule, 1986; Joule, Fointiat, Mugny, Pasquier, 1991) à rédiger en toute liberté un essai contre-attitudinal en faveur de la réduction des grandes vacances. Immédiatement après la rédaction et avant de remplir le questionnaire post-expérimental (V.D.1 évaluation de la tâche), l'expérimentateur exprimait son accord (versus désaccord) à l'égard du thème de l'essai. Dans une troisième condition, l'expérimentateur ne donnait pas son avis (sans *feed-back*). Puis, la requête finale (V.D.2 : fréquence d'acceptation de la requête) était proposée : défendre devant une caméra la position défendue dans leur essai.

## Méthode

### *Sujets*

60 étudiantes n'effectuant pas leurs études en psychologie étaient recrutées sur le campus de l'université, soi-disant pour participer à une étude commanditée par un observatoire de la vie étudiante. Puis, les sujets étaient affectées aléatoirement à l'une des conditions expérimentales, à raison de 15 sujets par condition.

### *Procédure*

*Condition standard : sans feed-back.* Une fois au laboratoire, les sujets prenaient en toute liberté la décision d'écrire un essai anonyme et argumenté défendant la proposition : il faut raccourcir la durée des grandes vacances. Une fois la rédaction achevée, l'expérimentateur recueillait les textes, puis deman-



dait aux sujets de répondre à un questionnaire d'évaluation. Ce n'est qu'une fois le questionnaire complété que les sujets entendaient la requête finale : accepter de défendre devant une caméra la position défendue dans l'essai contre-attitudinal. *Conditions feed-back*. Tout se déroule ici comme dans la condition standard, si ce n'est qu'après avoir rédigé l'essai et juste avant de répondre au questionnaire, soit l'expérimentateur exprimait haut et clair son adhésion au thème de l'essai (condition accord), soit il exprimait clairement une position de désaccord concernant la réduction des grandes vacances (condition désaccord).

*Condition contrôle non-choix*. La première requête (rédaction de l'essai) n'est pas accompagnée de déclaration de liberté. La suite de la procédure est en tout point comparable à la condition standard.

## Résultats

*Réponses au questionnaire d'évaluation*. On s'intéressera aux réponses des sujets concernant l'item paradigmatique : il faut réduire la durée des grandes vacances. Les sujets devaient se positionner sur une échelle en 13 point allant de 0 : tout à fait en désaccord à 12 : tout à fait d'accord. Les évaluations moyennes sont présentées dans le tableau 1.

Tableau : 1  
Évaluation moyenne post-comportementale concernant la réduction des grandes vacances.

	Conditions			
	Contrôle Non-choix	Standard libre-choix sans <i>feed-back</i>	libre-choix <i>feed-back</i> accord	libre-choix <i>feed-back</i> désaccord
Il faut réduire les grandes vacances	5.8 (2.62)	7.53 (1.99)	6.8 (1.74)	5.8 (1.92)

*N.B.* : les écarts - types sont entre parenthèses.

Plus les moyennes sont élevées, plus les sujets approuvent la réduction des grandes vacances.

On observe un effet classique de dissonance : les sujets de la condition standard sans *feed-back* (7.53) évaluent plus favorablement la réduction des grandes vacances que les sujets de la condition contrôle non-choix (5.8), [ $F_{(1,28)} = 4.15, p = .0512$ ].

Une ANOVA globale montre un effet principal du *feed-back* [ $F_{(2,42)} = 2.93, p = .06$ ]. On a ensuite réalisé une décomposition orthogonale de la comparaison globale. Une première comparaison portait sur les conditions standard sans *feed-back* et *feed-back* accord. Une seconde portait sur la comparaison de ces conditions avec la condition *feed-back* désaccord. Les résultats montrent qu'il n'y a pas de différence significative entre les conditions sans *feed-back* et *feed-back* accord [ $F_{(1,42)} = 1.13, n.s.$ ]. En revanche, il y a une différence significative entre d'une part les conditions sans *feed-back* et *feed-back* accord et d'autre part la condition *feed-back* désaccord [ $F_{(1,42)} = 4.736, p = .0352$ ].

*Acceptation de la requête finale* (s'engager à défendre publiquement la position contre-attitudinale : pour la réduction des grandes vacances).

La fréquence d'acceptation de cette requête est reportée dans le tableau 2.

	Conditions			
	Contrôle Non-choix	Standard libre-choix sans <i>feed-back</i>	libre-choix <i>feed-back</i> accord	libre-choix <i>feed-back</i> désaccord
Acceptation de la requête finale	1/15 (6,6%)	4/15 (26,6%)	3/15 (20%)	9/15 (60%)

Tableau 2 :  
Fréquence  
d'acceptation  
de la requête  
finale

N.B. : les pourcentages sont entre parenthèses.

Les sujets de la condition *feed-back* désaccord (9/15) sont plus enclins que les sujets de la condition *feed-back* accord (3/15) à accepter la requête finale [ $\chi^2_{(1) \text{ cor}} = 3.47, p = .06$ ].

Si on s'intéresse maintenant à la comparaison des conditions sans *feed-back*, *feed-back* accord (7/30) et *feed-back* désaccord (9/15), on observe une différence significative [ $\chi^2_{(1) \text{ cor}} = 4.38, p = .03$ ].

## Discussion

Les résultats concernant le changement évaluatif sont tout à fait comparables à ceux obtenus par Joseph *et al.* (1979), et sont par conséquent tout à fait interprétables en termes de

- GAES, G. G., KALLE, R. J., TEDESCHI, J.T. (1978). Impression management in the forced compliance situation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 493-510.
- GOFFMAN, E. (1959). The presentation of self in everyday life. Garden City, N.Y. : Doubleday Anchor. Trad. Franç., E. Goffman (1973), *La mise en scène de la vie quotidienne*, Paris : Les éditions de minuit.
- JONES, E. E., SIGALL, H. (1971). The bogus pipeline. A new paradigm for measuring affect and attitudes, *Psychological Bulletin*, 76, 349-364.
- JOSEPH, J. M., GAES, G. G., TEDESCHI, J. T., CUNNINGHAM, M. R. (1979). Impression management effects in the forced compliance situation. *Journal of Social Psychology*, 107, 89-98.
- JOULE, R-V. (1986). *Rationalisation et engagement dans la soumission librement consentie*. Thèse pour le doctorat ès Lettres et Sciences Humaines, Université des Sciences Sociales, Grenoble.
- JOULE, R-V., FOINTIAT, V., PASQUIER, C., MUGNY, G. (1991). Behavioral conversion in a compliance paradigm : A replication and a refinement. *European Journal of Social Psychology*, 21, 365-369.
- MALKIS, F.S., KALLE, R.J., TEDESCHI, J.T. (1982). Attitudinal politics in the forced compliance situation. *Journal of Social Psychology*, 117, 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, 838-852.
- SHAFFER, D.R. (1975). Some effects of initial attitude importance on attitude change. *Journal of Social Psychology*, 97, 279-288.
- STULTS, D. M., MESSÉ, L. A., KERR, N. E. (1984). Belief discrepant behavior and the bogus pipeline : Impression management or arousal attribution. *Journal of Experimental Social Psychology*, 20, 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 ratiocination or public spectacle? *American Psychologist*, 26, 685-695.
- 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, 703-709.