

ELSEVIER
MASSONDisponible en ligne sur www.sciencedirect.com ScienceDirect

Psychologie française ■■ (2007) ■■■

Psychologie
française<http://france.elsevier.com/direct/PSFR/>

Article original

« Dire une chose et en faire une autre » :
de la déclaration de liberté dans le paradigme
de l'hypocrisie induite

« Saying one thing and not doing it: the impact
of freedom in the induced hypocrisy paradigm

V. Fointiat^{a,*}, J.-M. Grosbras^b

^aLaboratoire de psychologie sociale, UFR psychologie et sciences de l'éducation, université de Provence,
29, avenue R.-Schuman, 13621 Aix-en-Provence, France

^bLaboratoire SaCo (Savoirs et Cognitions), université de Poitiers, 97, avenue du Recteur-Pineau,
86022 Poitiers cedex, France

Reçu le 28 mars 2006 ; accepté le 17 décembre 2006

Résumé

Dans le droit fil des recherches sur l'hypocrisie induite, les participants devaient produire un plaidoyer pronormatif en faveur du respect du code de la route puis rappeler leurs transgressions. Au terme de cette procédure d'induction d'hypocrisie, on leur proposait de devenir bénévole dans une association de prévention routière. La déclaration de liberté était manipulée au niveau de la saillance des transgressions (recherche 1) soit au niveau du plaidoyer et du rappel des transgressions (recherche 2). Les résultats indiquent que la manipulation d'une double déclaration de liberté permet d'améliorer l'efficacité de la procédure d'hypocrisie.

© 2007 Société française de psychologie. Publié par Elsevier Masson SAS. Tous droits réservés.

Abstract

According to induced hypocrisy paradigm, participants were led to advocate a pro-attitudinal position (*commitment step*), such as to respect the driving rules. Subsequently they were made mindful of their own transgressions (*mindfulness step*). Afterwards, the target-behavior was administered: spending time

* Auteur correspondant.

Adresse e-mail : valerie.fointiat@up.univ-aix.fr (V. Fointiat).

in a safety road association. We manipulated the declaration of freedom either within the mindfulness step (study 1), either at the twice steps (study 2). Results indicated that declaration of freedom increased the hypocritical effect. Implications for further research in the area of hypocrisy are discussed.

© 2007 Société française de psychologie. Publié par Elsevier Masson SAS. Tous droits réservés.

Mots clés : Hypocrisie induite ; Déclaration de liberté ; Voies directe *versus* indirecte de réduction de la dissonance ; Dissonance cognitive

Keywords: Induced hypocrisy; Induction of freedom; Direct versus indirect means of dissonance reduction; Cognitive dissonance

1. Introduction théorique

Considérée comme une des théories centrales de psychologie sociale, (Aronson, 1992) la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957) pose que la présence dans l'univers cognitif de deux cognitions (au moins) psychologiquement inconsistantes entre elles, génère un état d'inconfort psychologique, un état de malaise, que l'on appelle état de dissonance. L'éveil de la dissonance motive l'individu à adopter des stratégies susceptibles de le réduire.

Depuis une cinquantaine d'années, cette théorie de la dissonance a suscité de nombreuses controverses et relectures (Aronson, 1968 ; Beauvois et Joule, 1981, 1999 ; Bem, 1967 ; Cooper et Fazio, 1984 ; Harmon-Jones, 1999 ; Thibodeau et Aronson, 1992). Paradoxalement, et malgré un nombre impressionnant de travaux, la très grande majorité des recherches ont été réalisées dans un nombre tout à fait limité de paradigmes, celui de la soumission forcée (Festinger et Carlsmith, 1959) ayant été et étant toujours le plus sollicité par les chercheurs.

Depuis la fin des années 1950, quasiment aucun nouveau paradigme de dissonance n'a vu le jour, à l'exception près de deux nouveaux paradigmes développés au début des années 1990 : la double soumission forcée (Joule, 1991) dans lequel on étudie les retombées cognitives et comportementales consécutives non plus à une seule conduite (comme dans le paradigme de la soumission forcée), mais à deux conduites ; et le paradigme de l'hypocrisie induite (Aronson et al., 1991), dans lequel on s'intéresse aux retombées comportementales consécutives à l'articulation de deux facteurs : tout d'abord, un discours pronormatif (ce qu'Aronson appelle un prêche), puis le rappel des transgressions passées. Une série de recherches réalisées par Aronson et son équipe (Aronson et al., 1991 ; Dickerson et al., 1992 ; Stone et al., 1997) attestent que des sujets rendus expérimentalement hypocrites modifient leur comportement (ou intention comportementale) pour le rendre consistant avec le discours normatif qu'ils viennent tout juste de tenir. Ces trois expériences princeps suivent un plan 2 (discours pronormatif : avec versus sans) \times 2 (saillance des transgressions : avec versus sans). Évidemment, seule la condition combinant discours pronormatif et saillance des transgressions illustre la situation expérimentale d'hypocrisie, la seule susceptible d'induire un changement comportemental.

Concrètement, dans la situation d'hypocrisie, on amène les sujets à développer des arguments en faveur d'une cause socialement souhaitable (e.g. l'usage systématique de préservatifs). Une fois cet essai terminé, on les amène à se remémorer le plus fidèlement possible et dans un passé récent leurs propres transgressions (e.g. se souvenir de leur(s) récente(s) expérience(s) sexuelle(s) non protégée(s)). Ce décalage entre ce que l'individu dit (l'essai) et ce qu'il a effectivement fait (ses souvenirs de transgressions) induit un état de dissonance, qu'il cherchera à réduire via la voie comportementale, c'est-à-dire en modifiant ses futurs comporte-

ments pour les rendre consistants avec son prêche. Par exemple, les sujets s'engagent à utiliser des préservatifs à l'avenir (Aronson et al., 1991). Mais, déclarer utiliser des préservatifs et le faire sont deux choses bien distinctes ; aussi dans une autre recherche suivant une procédure expérimentale comparable à celle-ci, Stone et al. (1994) ont recontacté les sujets expérimentaux trois mois après l'expérience. Quatre-vingt-douze pour cent des sujets en situation d'hypocrisie disaient avoir utilisé des préservatifs depuis l'expérience.

Dans une réplique conceptuelle également de type 2×2 , Dickerson et al., (1992) ont utilisé le paradigme de l'hypocrisie dans un registre comportemental différent : les économies d'eau. Leur expérience se déroulait à la piscine universitaire. Les sujets étaient abordés au moment où elles rejoignaient les douches après leur bain. On demandait à la moitié d'entre elles de signer une pétition sur le thème des économies d'eau, ce que chacune fit. À l'autre moitié, aucune pétition n'était présentée. Ensuite, afin de rendre saillantes leurs propres transgressions, on proposait à une moitié des baigneuses de répondre à un questionnaire passant en revue différentes situations courantes de gaspillage d'eau. À l'autre moitié des sujets, on ne présentait aucun questionnaire¹. Puis l'interaction prenait fin, le sujet passait sous la douche. Une compère également dans les sanitaires, chronométrait le temps que chaque sujet passait effectivement sous l'eau. Comme dans les expériences d'Aronson et al. (1991) et Stone et al. (1994), seule la condition avec pétition/avec questionnaire est susceptible d'éveiller l'hypocrisie. C'est donc dans cette condition qu'on attend le changement de comportement le plus marqué. Effectivement, les sujets « hypocrites » prennent des douches plus courtes que les sujets de la condition témoin (sans pétition/sans questionnaire) : respectivement 220,5 contre 301,8 secondes. Le gain n'est pas négligeable, puisque la situation d'hypocrisie a permis de réduire le temps passé sous l'eau de près de 28 %.

Pour Aronson et son équipe, le fait de rendre l'individu conscient qu'il ne se comporte pas conformément à ce qu'il prêche éveille un état de dissonance, en remettant en cause son intégrité de soi. Le moyen pour cet individu de réduire son état de dissonance et partant de restaurer son intégrité de soi est de s'engager dans des comportements ultérieurs consistants avec son discours pronormatif (e.g. son prêche). Il va sans dire que dans cette perspective, la dissonance est éveillée parce que le Soi est mis à mal par la saillance des transgressions. La réduction de la dissonance ne vise plus alors que la restauration de l'aspect de soi menacé et non pas le Soi dans sa globalité (i.e. *global self-worth*, Stone et al., 1997).

L'ensemble des recherches réalisées dans le paradigme de l'hypocrisie montre que cette procédure peut trouver des applications dans des champs variés, tels que la prévention dans le domaine de la santé (e.g. usage des préservatifs, Aronson et al., 1991, Stone et al., 1994), la protection de l'environnement (e.g. les économies d'eau, Dickerson et al., 1992 ; consommation durable, Liégeois, 2005 ; tri des ordures ménagères, Fried et Aronson, 1995), dans le domaine de l'altruisme (e.g. don en faveur des sans-abris, Stone et al., 1997), dans le champ des stéréotypes (e.g. réduction des comportements discriminatoires, Son Hing et al., 2002) et plus récemment dans le domaine de la prévention routière (e.g. accepter la pause d'un tachygraphe dans son véhicule personnel, Grosbras et al., 2002, Fointiat, 2004). Le point commun de toutes ces recherches est de porter sur l'obtention de comportements socialement et personnellement désirables (Stone et al., 1997) ce que l'on pourrait appeler des comportements pronormatifs.

¹ Ce questionnaire n'avait pour d'autre statut que de rendre saillants les gaspillages d'eau des sujets.

Par ailleurs, prises ensemble, ces recherches permettent de mieux comprendre les conditions nécessaires à l'induction d'hypocrisie. Ainsi, toutes les recherches montrent qu'on n'obtient un changement comportemental (i.e. effet d'hypocrisie) qu'à la condition d'articuler discours pronormatif et saillance des transgressions. Ensuite, mieux vaut que l'individu rappelle ses propres transgressions, plutôt que les transgressions d'autrui (Stone et al. 1997).

Enfin, on sait que cet effet d'hypocrisie peut se maintenir dans le temps, jusqu'à trois mois après la manipulation expérimentale (Stone et al., 1994), que la réduction de l'hypocrisie peut emprunter des voies directes (e.g., lorsqu'il y a consistance entre le thème du discours pronormatif et le comportement subséquent : accepter de donner de l'argent au profit des sans abris après avoir tenu un discours allant dans ce sens) ou des voies indirectes (e.g. lorsque le comportement subséquent n'est pas consistant avec le discours pronormatif), qu'il peut également emprunter la voie du changement d'attitude (Fried, 1998, McKimmie et al., 2003). On sait, par ailleurs, qu'il peut se traduire par des intentions comportementales (Aronson et al., 1991) ou des comportements effectifs (Dickerson et al., 1992), qu'il disparaît en situation de fausse attribution (Fried et Aronson, 1995) c'est-à-dire dès lors que l'individu perçoit dans son environnement une raison susceptible de rendre compte du décalage qui existe entre ce qu'il a déclaré et ce qu'il se souvient avoir fait.

Les recherches réalisées sur l'hypocrisie induite suggèrent qu'il s'agit là d'une nouvelle procédure d'induction de dissonance. Aronson (1999) n'hésite d'ailleurs pas à faire le parallèle avec la situation de soumission forcée (Festinger et Carlsmith, 1959) : on tiendrait avec l'hypocrisie une procédure de soumission forcée adaptée à des situations pro-attitudinales.

Si tel est le cas, alors cet effet d'hypocrisie induite devrait être sensible au contexte de liberté, si important dans les situations de soumission forcée. Dans une certaine mesure, les recherches réalisées jusqu'à présent utilisaient a minima le libre-choix, sans pour autant l'opérationnaliser en tant que variable : les sujets dès leur arrivée au laboratoire sont déclarés libres de quitter la salle au moment où ils le souhaitent. C'est le cas des recherches d'Aronson et al. (1991) mais aussi de Fried et Aronson (1995) et Fried (1998). Par exemple dans la recherche de Fried et Aronson (1995), « pour attester aux sujets qu'ils étaient libres de participer à la recherche, on leur disait explicitement qu'ils ne devaient pas faire ce qu'ils ne voulaient pas faire ni répondre à des questions s'ils ne souhaitaient pas y répondre. Ils devaient également se sentir libres de quitter la salle à n'importe quel moment ». Dans d'autres recherches (Stone et al., 1997), c'est la proposition du comportement cible (e.g. donner de l'argent au profit des plus nécessiteux ou bien acheter des préservatifs) qui est assortie explicitement d'une déclaration de liberté. Il semble par conséquent que les théoriciens de l'hypocrisie utilisent le libre-choix et partant l'engagement au sens kieslerien, sans pour autant avoir cherché à contrôler son statut dans l'éveil de l'hypocrisie.

Or, lorsque l'on sait l'importance de l'engagement comportemental (Kiesler, 1971) dans les procédures plus traditionnelles de dissonance² (e.g., paradigme de la soumission forcée, Festin-

² La manipulation de la liberté de s'engager dans un comportement contre-attitudinal apparaît comme une des conditions nécessaires à l'éveil de la dissonance, à tout le moins dans le paradigme de la soumission forcée (Brehm et Cohen, 1962 ; Wicklund et Brehm, 1976 ; Beauvois et Joule, 1999 ; et plus récemment, Gosling et al., 2006). Par exemple, dans le paradigme de l'essai contre-attitudinal, Gosling et al. (*op.cit.*) amenaient des sujets à écrire un essai en faveur de la sélection à l'université. Certains étaient déclarés libres (« vous êtes bien sûr libres d'accepter ou de refuser ») ; d'autres pas. Une fois la rédaction terminée, les sujets répondaient à une question mesurant leur opinion à l'égard de la sélection. Il s'avère que les sujets déclarés libres avaient une opinion plus favorable ($M = 5,62$) à la sélection que les sujets non déclarés libres ($M = 2,31$).

ger et Carlsmith, 1959), on peut s'étonner que les effets de l'engagement n'aient pas reçu de démonstration expérimentale dans le paradigme de l'hypocrisie.

L'engagement selon Kiesler (1971) est « le lien qui unit l'individu à ses actes » (Kiesler et Sakumura, 1966) Cette définition n'est pas aussi triviale qu'elle pourrait y paraître de prime abord. Elle suggère que l'engagement peut être plus ou moins fort, c'est-à-dire que ce lien peut être plus ou moins ténu. Joule et Beauvois (1998), faisant leur cette définition, la spécifient néanmoins en mettant l'accent sur les caractéristiques objectives de la situation. Pour ces auteurs, l'établissement de ce lien est largement tributaire de ces caractéristiques. Ainsi, l'engagement « correspond aux conditions de réalisation d'un acte qui dans une situation donnée, permet à un attributeur d'opposer cet acte à l'individu qui l'a réalisé » (Joule & Beauvois, *op. cit.*). On peut donc manipuler l'engagement en faisant varier le caractère explicite, public, irrévocable, répétitif de l'acte, et surtout le sentiment de liberté qui accompagne la réalisation de cet acte (Beauvois et Joule, 1996). Pour bon nombre de théoriciens de l'engagement, le libre-choix ou déclaration de liberté est le principal facteur d'engagement (Girandola, 2003). Récemment Pascual et Gueguen, 2002, Gueguen et Pascual, 2000 ; Gueguen et al., 2004) ont montré que l'induction sémantique de liberté suffisait à augmenter la probabilité que les individus se soumettent à une requête. Cette induction sémantique de liberté, opérationnalisée par la formule « mais vous êtes libre de ... » illustre une nouvelle procédure de soumission sans pression éponyme.

Sur la base des travaux sur l'hypocrisie on peut conclure qu'il s'agit d'une situation singulière de dissonance, dont beaucoup s'accordent à relever sa proximité avec la situation classique de soumission forcée. Si tel est le cas, alors elle doit être sensible à l'engagement du sujet dans la situation.

2. Recherche 1

La première recherche présentée ici vise d'une part, à produire l'effet d'hypocrisie dans un registre comportemental jusqu'alors peu étudié, à savoir les comportements routiers sécuritaires. D'autre part, elle vise à mettre en évidence le rôle de l'engagement dans la production de l'effet d'hypocrisie. En d'autres termes, on attend un effet d'hypocrisie plus marqué lorsque la demande du rappel des transgressions est assortie d'une déclaration de liberté que lorsqu'elle est assortie d'une déclaration privant explicitement les participants de liberté.

2.1. Méthode

2.1.1. Vue d'ensemble

Tous les participants avaient pour consigne de rédiger un essai des plus convaincants en faveur d'une conduite automobile sûre. Pour ce faire, tous les participants étaient déclarés libres. Une fois cet essai rédigé, les participants devaient rappeler leurs propres transgressions du code de la route. La moitié était invitée à faire ce rappel dans un contexte de liberté (hypocrisie standard), l'autre moitié se voyait imposer cette seconde tâche (hypocrisie non-choix). Ce n'est qu'ensuite que l'expérimentateur leur proposait de devenir bénévole dans une association locale de prévention routière (VD). Dans une troisième condition, les participants n'avaient pas à rappeler leurs propres transgressions (conditions sans hypocrisie). Enfin, dans une condition contrôle, la variable dépendante était administrée d'emblée.

2.1.2. Participants

Soixante étudiant(e)s titulaires du permis de conduire B étaient recrutés sur le campus de l'université de Poitiers. Ils étaient contactés pour participer à une étude préliminaire devant déboucher sur la mise en place d'une campagne de prévention routière sur le campus.

2.1.3. Procédure expérimentale

Dès leur arrivée au laboratoire, on demandait à tous les participants de trouver des arguments sur le thème : *conduisez prudemment*. Il leur était dit que leur essai serait utilisé pour monter une campagne de prévention routière plus particulièrement destinée à des lycéens. On leur précisait également que le sérieux de leurs arguments pourrait sans doute permettre de sauver quelques vies humaines. L'expérimentateur continuait en explicitant qu'ils étaient libres de rédiger ces essais selon la consigne « je comprendrais très bien si tu refusais d'écrire ces arguments, tu fais comme tu veux, c'est à toi de voir, la balle est dans ton camp ... ». En d'autres termes, cette première demande était toujours formulée dans un contexte de libre-choix. À la fin de l'essai, il ramassait la production des sujets et les remerciait.

Dans une première condition sans hypocrisie (arguments seuls libre-choix), l'expérimentateur leur proposait immédiatement après la rédaction de l'essai de devenir bénévole dans une association de prévention routière (comportement cible).

Dans la condition d'hypocrisie standard (arguments libre-choix et rappel libre des transgressions), l'expérimentateur leur demandait de se souvenir le plus précisément possible de leurs propres transgressions à l'égard du code de la route. Cette demande était assortie d'une déclaration de libre-choix : une nouvelle fois l'expérimentateur déclarait le participant libre de réaliser ou pas cette nouvelle tâche. Pour les y aider, il leur demandait de répondre à un questionnaire dans lequel figuraient quelques infractions parmi les plus courantes, accompagné d'un descriptif. (par exemple, *griller un feu rouge*. Dans quelles circonstances ? Dates ? Lieu ? Qui était dans le véhicule ?).

Exemple de formulation :

Il m'est arrivé de griller un feu rouge.

Dans quelles circonstances ?

Quand ?

Sur quel trajet ?

Qui se trouvait dans la voiture ?

Ces demandes de précision devaient aider les participants à rappeler leurs souvenirs et à rendre saillantes leurs transgressions. Ce n'est qu'une fois ces transgressions rappelées, que l'expérimentateur leur proposait de s'engager en tant que bénévole (VD).

Dans une troisième condition (arguments libre-choix et rappel des transgressions contraint), tout se déroulait comme précédemment, si ce n'est que la demande de rappel de transgressions était formulée avec une consigne de non-choix : « maintenant que je t'ai expliqué ce que j'attendais de toi, prends le crayon qui est devant toi et réponds au questionnaire ».

Enfin, dans une condition contrôle, l'expérimentateur présentait la requête cible d'emblée, sans demander aux participants de trouver des arguments en faveur d'une conduite sécuritaire, ni de rappeler leurs propres transgressions.

2.2. Résultats

Tout d'abord, il est à noter que tous les sujets des conditions expérimentales ont accepté de trouver des arguments en faveur d'une conduite sécuritaire. De la même façon, tous les sujets ont rappelé leurs transgressions au code de la route, qu'ils aient été déclarés libres ou pas. Autrement dit, la déclaration de liberté n'a pas eu d'impact sur la réalisation effective du comportement visé.

Par ailleurs, on n'a observé aucune différence entre les hommes et les femmes, ce qui nous a amené à agréger les données (Tableau 1).

Nous avons traité nos données par régression logistique (modèle Logit). Comme attendu, on n'observe un effet d'hypocrisie que lorsque les deux facteurs (discours pronormatif et saillance des transgressions) sont articulés. En effet, on observe une différence significative entre les conditions sans hypocrisie d'une part (1/15, soit 0,06) et hypocrisie (12/30, soit 0,40), $\chi^2(1,45) = 6,37, p < 0,02$.

Par ailleurs, on observe un effet du libre-choix dans les conditions avec hypocrisie. Les sujets de la condition hypocrisie/non-choix (0,20) sont significativement moins nombreux à accepter le bénévolat que les sujets de la condition hypocrisie standard (0,60), $\chi^2(1,30) = 5,17, p < 0,02, \phi = 0,41$. Tout se passe comme si restreindre la liberté de l'individu a pour effet de casser l'effet d'hypocrisie. En revanche, lorsque le rappel des transgressions est réalisé en contexte de non-choix, on n'observe plus d'effet d'hypocrisie. La différence entre les conditions témoin (0,06) et hypocrisie non-choix (0,20) est non significative, $\chi^2(1,30) = 1,2, ns., \phi = 0,20$.

2.3. Discussion

Nous avons pu produire l'effet d'hypocrisie dans un registre comportemental différent de ceux mobilisés jusqu'alors par les théoriciens de l'hypocrisie, à savoir dans le domaine des comportements routiers sécuritaires (Fointiat, 2004). Jusqu'alors, les comportements cibles relevaient du domaine de la santé (Aronson et al., 1991) et de l'environnement au sens large du terme : recyclage des déchets ménagers (Fried, 1998) ou des économies d'eau en période de sécheresse (Dickerson et al., 1992). On touche dans cette recherche un autre domaine de comportements quotidiens en produisant un pattern de résultats conformes à ceux produits dans les recherches mentionnées plus haut.

Partant du constat que le libre-choix était induit, mais sans pour autant contrôler son effet, dans les procédures expérimentales des recherches princeps, nous nous sommes ici intéressés à son opérationnalisation en tant que variable d'engagement.

Tableau 1

Soumission à la requête cible (devenir bénévole dans une association locale de prévention routière), exprimée en taux et fréquence

Seuls	Arguments en contexte de libre-choix	
	+	+
	Rappel des transgressions contexte de libre-choix	Rappel des transgressions contexte de non-choix
<i>Sans hypocrisie</i>	<i>Hypocrisie standard</i>	<i>Hypocrisie non-choix</i>
1/15	9/15	3/15
0,06	0,60	0,20

Dans la condition témoin, aucun des 15 sujets n'accepte la requête cible.

L'engagement dans un comportement problématique, c'est-à-dire non conforme aux motivations ou aux opinions, attitudes de l'individu, n'est pas sans conséquence sur les comportements ultérieurs. Selon Kiesler, un tel engagement rendrait plus probable l'émission de comportements ultérieurs. Ainsi, le fait d'avoir librement accepté une demande rend plus probable la soumission à des requêtes ultérieures. On comprend alors que nos sujets qui rappellent leurs propres transgressions — ce que l'on peut considérer sans peine comme un comportement de soumission — dans un contexte de liberté soient plus enclins que ceux à qui on a imposé ce rappel, à s'engager dans un comportement ultérieur, à savoir le bénévolat. En d'autres termes, les sujets à qui la phase de rappel des transgressions a été imposée sont peu enclins à se soumettre à une demande ultérieure. Cette résistance à la soumission peut se comprendre à la lumière de la théorie de la réactance psychologique (Brehm, 1966). On appelle réactance un état de tension motivationnelle éveillé lorsque l'individu perçoit la menace d'une restriction de sa liberté individuelle. La réduction de cette tension se traduit par une résistance à des tentatives ultérieures de soumission, cette résistance permettant aux sujets de restaurer leur perception de liberté.

Dans cette première recherche, on ne manipulait l'engagement qu'au moment du rappel des transgressions. La raison en est simple : il nous a semblé que le rappel des transgressions était un acte plus coûteux (puisqu'il soulignait une incohérence entre ce que la personne sait et ce qu'elle a fait) que la rédaction des arguments qui lui est un acte pro-attitudinal.

3. Recherche 2

La seconde recherche visait plusieurs objectifs. Tout d'abord, il s'agissait de reproduire les résultats obtenus précédemment, en manipulant l'engagement au niveau des deux facteurs de l'hypocrisie : discours pro-attitudinal et rappel des transgressions. Ensuite, en nous inspirant des travaux de Stone et al. (1997), nous avons proposé deux comportements-cibles, l'un étant congruent avec le discours, l'autre étant congruent avec le rappel des transgressions.

Nous attendons toujours un effet d'hypocrisie lorsque les deux facteurs sont articulés (hypothèse préalable 1). Nous cherchons par ailleurs à reproduire les résultats obtenus précédemment (hypothèse préalable 2), à savoir, un effet d'hypocrisie d'autant plus marqué que la déclaration de liberté accompagne le rappel des transgressions.

Nous faisons également l'hypothèse que l'engagement dans le premier comportement — discours pro-attitudinal — affectera l'effet d'hypocrisie. En d'autres termes, nous attendons un effet d'hypocrisie plus marqué lorsque les sujets rédigent librement leurs arguments pro-attitudinaux que lorsque s'exerce sur eux une contrainte (hypothèse 3).

Par ailleurs, nous attendons que l'effet d'hypocrisie soit plus marqué sur la VD congruente avec le comportement réalisé en contexte de liberté, qu'il s'agisse du premier comportement de soumission (comportement pronormatif) ou bien du second (le rappel des transgressions). En d'autres termes, nous attendons un effet du choix plus marqué sur le comportement cible congruent avec le comportement de soumission (hypothèse 4).

3.1. Méthode

3.1.1. Vue d'ensemble

Tous les participants rédigeaient un essai en faveur de la sobriété au volant. Les sujets étaient soit déclarés libres soit contraints de l'écrire. Une fois cet essai rédigé, les participants rappelaient leurs propres transgressions. La moitié était invitée à faire ce rappel dans un

contexte de liberté, l'autre moitié se voyait imposer cette seconde tâche. L'expérimentateur leur présentait les deux comportements cibles (VD) : installer dans leur véhicule un éthylomètre coupe-contact (comportement cible 1, congruent avec les transgressions) et devenir bénévole dans une association locale de prévention routière (comportement cible 2, congruent avec le discours). Enfin, dans deux conditions témoins, les variables dépendantes étaient administrées d'emblée.

3.1.2. Participants

Quatre-vingts étudiant(e)s tous titulaires du permis de conduire B ont participé à l'expérience. Ils étaient contactés sur le campus de l'université de Poitiers.

3.1.3. Procédure

Tous les sujets devaient trouver des arguments en faveur de la sobriété au volant, selon la consigne « donnez des arguments et proposez un slogan afin de sensibiliser les collégiens et les lycéens à la nécessité de ne pas absorber d'alcool avant de prendre la route ». Cette consigne était soit accompagnée d'une déclaration de liberté : « je comprendrais très bien que tu refuses, tu vois ce que tu veux faire, c'est à toi de voir » (condition essai/libre-choix) soit accompagnée d'une consigne contraignante : « maintenant que je t'ai dit ce que j'attendais de toi, prends le stylo, attends que je te le dise et écris » (conditions essai/non-choix). Une fois les arguments rédigés, l'expérimentateur demandait à tous les sujets de rappeler leurs propres transgressions : décrire précisément les circonstances dans lesquelles ils ont pris le volant après avoir bu de l'alcool. Cette requête était comme précédemment formulée dans un contexte de liberté (conditions rappel/libre-choix), soit dans un contexte contraignant (rappel/non-choix). Puis l'expérimentateur proposait à tous les sujets d'installer gratuitement dans leur véhicule un éthylomètre coupe-contact (VD1), et de s'engager dans l'association en tant que bénévole (VD2). Dans une condition témoin hors plan, ces deux comportements cibles étaient proposés d'emblée.

3.2. Résultats

Sur les 80 sujets ayant accepté de participer à la recherche, cinq ont dû être éliminés car ils avaient déclaré n'avoir jamais pris le volant après avoir consommé de l'alcool.

Par ailleurs, tous les sujets ont accepté de rédiger l'argumentaire et de rappeler leurs transgressions.

Enfin, après avoir vérifié qu'il n'y avait pas de différence entre les hommes et les femmes, nous avons agrégé les données.

3.2.1. Acceptation du comportement cible 1 : installation d'un éthylomètre coupe-contact (Tableau 2)

Comme attendu, on observe un effet global d'hypocrisie. Les participants des conditions expérimentales (28/60) sont significativement plus nombreux à accepter l'installation de l'éthylomètre coupe-contact que les sujets de la condition témoin (1/15), dans laquelle le comportement cible est directement proposé aux sujets. $\chi^2_{(1,75)cor. Yates} = 6,5, p < 0,01, \phi = 0,29$.

Une régression logistique (modèle Logit) révèle un effet principal du facteur choix sur la variable rappel des transgressions : $\chi^2(1,60) = 9,92, p < 0,001. (\phi = 0,40)$.

En revanche, on n'observe pas d'effet du choix sur le discours : $\chi^2(1,60) = 2,42, p < 0,10, ns., \phi = 0,20$.

Tableau 2

Fréquence et taux d'acceptation du comportement cible : installation de l'éthylomètre coupe-contact

		Rappel des transgressions		
		Libre-choix	Non-choix	
Essai	Libre-choix	0,80	0,34	0,56
		12/15	5/15	17/30
	Non-choix	0,54	0,20	0,36
		8/15	3/15	11/30
		0,66	0,26	
		20/30	8/30	

NB : condition témoin : 0,07 (1/15).

Par ailleurs, on relève un effet d'interaction : $\chi^2(2,60) = 12,83, p < 0,001$ ($\phi = 0,46$). Cet effet d'interaction tient essentiellement à la cellule rappel des transgression/libre-choix et essai/libre-choix (0,80). D'ailleurs, cette condition diffère significativement des trois autres conditions expérimentales. Respectivement 12/15 versus 16/45, $\chi^2(1,60) = 8,930, p < 0,002, \phi = 0,38$.

3.2.2. Acceptation du comportement cible 2 : bénévolat (Tableau 3)

Comme attendu, on reproduit l'effet d'hypocrisie. Les sujets des conditions avec hypocrisie induite (19/60) sont significativement plus nombreux à accepter de s'engager dans le bénévolat que les sujets de la condition témoin (1/15), $\chi^2(1,75) = 3,840, p < 0,05, \phi = 0,22$.

Une régression logistique réalisée sur les données atteste d'un effet du choix sur l'essai : $\chi^2(1,60) = 6,43, p < 0,01$.

En revanche, on n'observe pas d'effet du choix au niveau du rappel des transgressions : $\chi^2(1,60) = 1,94, ns$.

Enfin, on observe un effet d'interaction : $\chi^2(2,60) = 8,60, p < 0,01$. Comme précédemment, cette interaction est due à la cellule de rappel des transgressions en libre choix/essai en libre-choix (9/15), qui diffèrent statistiquement des trois autres conditions expérimentales (10/45), $\chi^2(1,60) = 7,420, p < 0,01$.

3.2.3. Résultats complémentaires

Nous devons toutefois remarquer que les deux variables dépendantes sont fortement corrélées $r = 0,73, p < 0,001$. Les participants acceptant la pose de l'éthylomètre coupe-contact sont également ceux qui acceptent d'être bénévoles.

Ce résultat peut se comprendre en référence aux travaux de K. Lewin sur l'effet de gel et repris ensuite par Kiesler (1971) en termes de persévération de l'activité de décision. Une fois qu'une décision est prise, l'individu a tendance à persévérer dans le même cours d'action.

Tableau 3

Fréquence et taux d'acceptation du comportement cible : bénévolat dans une association de prévention routière

		Rappel des transgressions		
		Libre-choix	Non-choix	
Essai	Libre-choix	0,60	0,34	0,46
		9/15	5/15	14/30
	Non-choix	0,20	0,13	0,17
		3/15	2/15	5/30
		0,40	0,24	
		12/30	7/30	

NB : condition témoin : 0,07 (1/15).

4. Discussion

Tout d'abord, nous avons reproduit ici des effets d'hypocrisie tout à fait conformes à la littérature sur l'hypocrisie induite. On peut induire un changement comportemental en articulant engagement pro-attitudinal et rappel des transgressions à l'égard de cet engagement. Notons par ailleurs, que cet effet s'observe sur des comportements relevant de registres différents : accepter la modification de son véhicule (installation d'un éthylomètre), ou bien un engagement plus altruiste (bénévolat).

Nous faisons l'hypothèse que la déclaration de liberté favoriserait l'effet d'hypocrisie (i.e. le changement comportemental), que cette déclaration se situe au moment de l'essai ou bien qu'elle accompagne le rappel des transgressions. Par ailleurs, cette hypothèse concernait indifféremment les deux comportements-cibles : éthylomètre et bénévolat. Si effectivement, les données recueillies confirment cet effet de la déclaration de liberté sur l'hypocrisie, elles suggèrent néanmoins que le libre-choix n'affecte pas indifféremment les deux types de comportements-cibles. Si on considère le premier comportement cible (accepter la pose de l'éthylomètre), on observe un effet global du libre-choix sur le rappel des transgressions et pas d'effet du libre-choix sur l'essai. En revanche, si on considère le second comportement cible (le bénévolat), on observe là encore un effet du libre-choix sur l'essai et non plus sur le rappel des transgressions. Il semblerait donc que la déclaration de liberté augmente l'effet d'hypocrisie, mais que ce bénéfice s'exerce différemment selon les comportements cibles considérés. Ainsi, on peut penser que la déclaration de liberté a un effet facilitateur lorsqu'il y a consistance entre le facteur sur lequel elle porte et la nature du comportement cible. On peut considérer que l'installation d'un éthylomètre est en congruence avec le rappel des transgressions (i.e. décrire les occasions où le sujet a consommé de l'alcool), alors que la rédaction de l'essai pro-attitudinal, dont on prend soin de préciser qu'il doit permettre de sauver des vies humaines, est congruente avec un engagement dans du bénévolat. Nos données laissent penser que le libre-choix affecte l'acceptation du comportement cible qui est directement relié au facteur manipulé (essai versus rappel).

Ce constat est à rapprocher de la recherche de Stone et al. (1997). Stone et ses collègues montrent que le sentiment induit d'hypocrisie peut emprunter des voies directe versus indirecte de réduction. Tous les sujets étaient mis en situations d'hypocrisie : après avoir défendu l'idée qu'il faut aider les plus nécessiteux, on leur demandait de rappeler leurs comportements de non-aide. Puis l'expérimentateur administrait la VD. Dans un cas, la VD était directement reliée au thème de la recherche : donner de l'argent au profit des plus nécessiteux (voie directe) ; dans un autre cas, elle n'était pas reliée au thème de la recherche : acheter des préservatifs (voie indirecte). Les résultats montrent que les sujets préfèrent réduire leur hypocrisie par voie directe (lorsqu'ils en ont la possibilité leur est offerte de choisir entre voies directe et indirecte) bien sûr, mais qu'ils peuvent également emprunter une voie indirecte, lorsque c'est la seule voie ouverte par l'expérimentateur. On sait, par ailleurs, que des sujets en état de dissonance saisissent la première opportunité qui se présente à eux pour réduire leur état de dissonance (Gotz-Marchand, Gotz et Irlé, 1974 ; Fointiat, 1996 ; Martinie et Joule, 2000).

On pourrait enfin évoquer une interprétation alternative en termes de sympathie. L'expérimentateur dans la condition de double libre-choix (libre choix lors de la présentation des deux facteurs d'hypocrisie : discours et rappel des transgressions) déclare par deux fois les participants libres de faire ou de ne pas faire ce qu'il leur demande. Ces déclarations de liberté pourraient apparaître aux yeux des sujets comme une démonstration de bienveillance, de sympathie à leur égard. Ils seraient, par conséquent, plus enclins à accepter le comportement cible qui

leur est ensuite proposé. Pour tentante qu'elle soit, cette interprétation trouve dans la littérature son démenti. Par exemple, *Zimbardo et al. (1965)* ont pu montrer qu'en situation de soumission forcée, on observait un effet de dissonance plus marqué lorsque l'expérimentateur adoptait un comportement antipathique que lorsqu'il se comportait de façon sympathique. Sur la base de cette interprétation, on aurait attendu un effet délétère de la double manipulation du libre-choix.

Enfin, *O'Keefe (2002)* avance une interprétation des effets d'hypocrisie en termes de culpabilité. Ainsi, déclarer par deux fois les sujets libres d'argumenter puis de rappeler leurs transgressions pourrait avoir pour conséquence d'augmenter leur sentiment de culpabilité. Se sentant plus grandement coupable dans les conditions de double choix que dans les situations de choix unique, les sujets accepteraient de s'engager dans de nouveaux comportements.

Ces deux dernières interprétations (en termes de sympathie et de culpabilité) sont néanmoins peu envisageables. En effet, *Fried et Aronson (1995)* ont montré que l'effet d'hypocrisie disparaissait lorsque les sujets « hypocrites » étaient en situation de fausse attribution (*Zanna et Cooper, 1974*). Cette recherche atteste du caractère motivationnel de l'hypocrisie. En raisonnant en termes de sympathie ou de culpabilité, on attend un effet d'hypocrisie (i.e. acceptation du comportement cible) que les sujets soient en situation de fausse attribution ou pas.

Pris ensemble, les résultats des deux recherches présentées ici attestent de l'importance du contexte de liberté dans l'induction d'hypocrisie. Dans les recherches principes d'hypocrisie induite, ce contexte de liberté n'était pas manipulé en tant que variable. La robustesse de l'effet d'hypocrisie a donc été testée dans les conditions les plus défavorables. Il n'en reste pas moins que cette procédure d'hypocrisie gagnée en efficacité, dès lors que l'on injecte du libre-choix, et ce lors des deux étapes de la manipulation expérimentale. En considérant le contexte de liberté en tant que facteur d'engagement (*Kiesler, 1971*), ce que l'on manipule via ce contexte de liberté, c'est la responsabilité de l'individu³, responsabilité dans son engagement pro-attitudinal et responsabilité dans ses transgressions. Renvoyer à l'individu qu'il est responsable de ses transgressions permet de comprendre sa préférence à s'engager dans le comportement cible congruent : se comporter de manière à diminuer la probabilité de conduire en état d'ivresse et partant d'accepter la pose de l'éthylomètre. Ce constat n'est en rien incompatible avec l'interprétation d'Aronson en termes de self-concept : renforcer le lien entre l'individu et ses comportements à risque revient dans une certaine mesure à menacer son intégrité, bien plus en tout cas, que si ce lien est plus ténu.

Références

- Aronson, E., 1968. Dissonance theory: Progress and problems. In: Abelson, R., McGuire, W., Newcomb, T., Rosenberg, M., Tannenbaum, P. (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Rand McNally, Chicago, pp. 5-27.
- Aronson, E., 1992. The return of the repressed: dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry* 3, 303-311.
- Aronson, E., 1999. The power of self-persuasion. *American Psychologist* 54,11, 875-884.
- Aronson, E., Fried, C., Stone, J., 1991. Overcoming denial and increasing the use of condom through the induction of hypocrisy. *American Journal of Public Health* 81, 1636-1638.
- Beauvois, J.L., Joule, R.V., 1981. *Soumission et idéologies*. P.U.F., Paris.
- Beauvois, J.L., Joule, R.V., 1996. *A radical dissonance theory*. Taylor & Francis, London.

³ Pour certains auteurs (*Harmon-Jones et Mills, 1999 ; Beauvois et Joule, 1999*), éveiller un sentiment de responsabilité peut augmenter la dissonance, mais ne représente pas pour autant une condition nécessaire à l'éveil de la dissonance.

- Beauvois, J.L., Joule, R.V., 1999. A radical point of view on dissonance theory. In: Harmon-Jones, E., Mills, J. (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress in a pivotal theory in social psychology*. APA, Washington, US.
- Bem, D., 1967. Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review* 74 (3), 183–200.
- Brehm, J.W., 1966. *A theory of psychological reactance*. Academic Press, New York.
- Brehm, J.W., Cohen, A.R., 1962. Explorations in cognitive dissonance. Wiley, New York.
- Cooper, J., Fazio, R.H., 1984. A new look at dissonance theory. In: Berkowitz, L. (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 229–262. Erlbaum, Hillsdale, NJ.
- Dickerson, C.A., Thibodeau, R., Aronson, E., Miller, D., 1992. Using cognitive dissonance to encourage water conservation. *Journal of Applied Social Psychology* 22, 841–854.
- Festinger, L., 1957. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford University Press, Stanford, CA.
- Festinger, L., Carlsmith, J.M., 1959. Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology* 58, 203–211.
- Fointiat, V., 2004. 'I know what I have to do, but...': When hypocrisy leads to behavioral change. *Social Behavior & Personality. An International Journal* 32 (8), 741–746.
- Fried, C., Aronson, E., 1995. Hypocrisy, misattribution, and dissonance reduction. *Personality and Social Psychology Bulletin* 21, 925–933.
- Fried, C., 1998. Hypocrisy and identification with transgressions: A case of undetected dissonance. *Basic and Applied Social Psychology* 20, 145–154.
- Girandola, F., 2003. *Psychologie de la persuasion et de l'engagement*. Presses Universitaires de Franche-Comté, Besançon.
- Gosling, P., Denizeau, M., Oberlé, D., 2006. Denial of responsibility: A new mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology* 90 (5), 722–733.
- Grosbras, J.M., Fointiat, V., Somat, A., 2002. Trivialisation versus engagement comportemental : voies alternatives de réduction de l'hypocrisie en contexte de fausse attribution. 4^e Congrès international de psychologie sociale en langue française, Athènes, Grèce.
- Gueguen, N., Pascual, A., 2000. Evocation of freedom and compliance: the 'but you are free of...' technique. *Current research In Social Psychology* 5 (18), 264–270.
- Gueguen, N., Pascual, A., Dagot, L., 2004. Se soumettre en toute liberté : la technique du 'vous êtes libre de...'. In: Beauvois, J.L., Joule, R.V., Monteil, J. (Eds.), *Perspectives Cognitives et Conduites Sociales*, vol. 9. PUR, Rennes, pp. 365–384.
- Harmon-Jones, Mills, J., 1999. *Cognitive dissonance: Progress in a pivotal theory in social psychology*. APA, Washington, US.
- Joule, R.V., Beauvois, J.L., 1998. *La soumission librement consentie*. PUF, Paris.
- Joule, R.-V., 1991. Practicing and arguing for abstinence from smoking: a test of the double forced compliance paradigm. *European Journal of Social Psychology* 21, 119–129.
- Kiesler, C., 1971. *The psychology of commitment. Experiments linking behaviors to belief*. Academic Press, New York.
- Kiesler, C., Sakumura, J., 1966. A test of a model for commitment. *Journal of Personality and Social Psychology* 3 (3), 349–353.
- Liégeois, A., 2005. *La cognition sociale à l'aide de la promotion de la consommation durable. Le cas de l'automatisme comportementale et de l'hypocrisie induite*. Thèse de doctorat, manuscrit non publié, Louvain-la-Neuve.
- Martinie, M.A., Joule, R.V., 2000. Trivialisation et rationalisation en acte dans le paradigme de la fausse attribution : deux voies alternatives de réduction de la dissonance. *Revue Internationale de Psychologie Sociale* 13 (2), 93–114.
- McKimmie, B.M., Terry, D.J., Hogg, M.A., Manstead, A.S.R., Spears, R., Doosje, B., 2003. I'm a hypocrite, but so is everyone else: group support and the reduction of cognitive dissonance. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice* 7 (3), 214–224.
- O'Keefe, D.J., 2002. *Persuasion. Theory and Research*. Sage Publications, London.
- Pascual, A., Gueguen, N., 2002. La technique du 'vous êtes libre de...': Induction d'un sentiment de liberté et soumission à une requête ou le paradoxe d'une liberté manipulatrice. *Revue Internationale de Psychologie Sociale* 15 (1), 51–80.
- Son Hing, L., Li, W., Zanna, M.P., 2002. Inducing hypocrisy to reduce prejudicial responses among aversive racists. *Journal of Experimental Social Psychology* 38, 71–78.
- Stone, J., Aronson, E., Crain, A.L., Winslow, M.P., Fried, C., 1994. Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin* 20, 116–128.
- Stone, J., Weigand, A.W., Cooper, J., Aronson, E., 1997. When exemplification fails: Hypocrisy and the motive for self-integrity. *Journal of Personality and Social Psychology* 72 (1), 54–65.

- Thibodeau, R., Aronson, E., 1992. Taking a closer look: Reasserting the role of the self-concept in dissonance theory. *Personality and Social Psychology Bulletin* 18, 591–602.
- Wicklund, R.A., Brehm, J.W., 1976. Perspectives on cognitive dissonance. Lawrence Erlbaum, Hillsdale.
- Zanna, M.P., Cooper, J., 1974. Dissonance and the pill: An attributional approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology* 29, 703–709.
- Zimbardo, P.G., Weisenberg, M., Firestone, I., Levy, B., 1965. Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *Journal of Personality* 33 (2), 233–255.

individual use only